

872708

4

201



UNIVERSIDAD DON VASCO A. C.

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE
ADMINISTRACION Y CONTADURIA

EL USO DE LA CARTA DE CREDITO
PARA LA EXPORTACION EN LAS
EMPRESAS DE URUAPAN

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A

HUGO ANDRADE TORRES

URUAPAN, MICHOACAN

1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

TEMA	PAGINA
INDICE	
INTODUCCION	1
CAPITULO UNO	
ENTORNO ECONOMICO	5
1.1. INTRODUCCION	6
1.1. ENTORNO INTERNACIONAL	7
1.2. ENTORNO NACIONAL	8
CAPITULO DOS	
CONCEPTOS BASICOS	17
2.1. CREDITO	18
2.2. FINANCIACION	21
2.3. COMERCIO INTERNACIONAL	22
2.3.1. Importancia del comercio exterior para las empresas.	23
2.4. PARA QUE DEBE UNA EMPRESA EXPORTAR	24
2.4.1. Conceptos de la exportación.	26
2.4.2. Finalidad de la exportación.	29
2.4.3. Exportar es un buen negocio.	31

CAPITULO TRES

CONDICIONES Y PROCEDIMIENTOS RELATIVOS A LA COBRANZA

DE LAS EXPORTACIONES.	34
3.1. TERMINOS DE PAGO	35
3.1.1. Remesas Mediante Cheque Personales Expendidos por el Propio Comprador a Favor del Vendedor.	36
3.1.2. Remesas Mediante Giros Bancarios.	37
3.1.3. Utilización de Orden de Pago Bancarias a Favor del Exportador.	37
3.2. PRINCIPALES METODOS DE FINANCIACION	38
3.2.1. Pago de Contado.	38
3.2.2. Cuenta Corriente.	38
3.2.3. Embarque en Consignación.	39
3.2.4. Letra de Cambio Documentario.	40
3.2.5. Carta de Crédito Documentario.	46

CAPITULO CUATRO

CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIO	50
4.1. IRREVOCABLES CONFIRMADAS	52
4.2. IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS	53
4.3. REVOCABLES	56
4.4. IRREVOCABLES TRANSFERIBLES	57

4.5.	IRREVOCABLES REVOLVENTES CON CONDICIONADAS	59
4.6.	"BACK TO BACK"	60
4.7.	CLAUSULAS ESPECIALES DE LAS	
	CARTAS DE CREDITO	62
4.7.1.	Claúsula Roja.	62
4.7.2.	Claúsula de Transferencia Cablegráfica.	63
4.7.3.	Revisión de la Carta de Crédito a Favor del Exportador.	63
4.8.	PREPARACION Y PRESENTACION DE LOS DOCUMENTOS RESPECTIVOS	69
4.8.1.	Letras de Cambio.	71
4.8.2.	Facturas Comerciales.	71
4.8.3.	Conocimientos de Embarque.	73
4.8.4.	Poliza o Certificado de Seguro.	75
4.8.5.	Otros Documentos.	76
4.8.6.	Trámite de Documentos con Discrepancia.	77
CAPITULO CINCO		
	REGLAS UNIFORMES DE USO DE CREDITO DOCUMENTARIO	81
	INTRODUCCION	82
5.1.	DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES	84
5.2.	FORMA Y NOTIFICACION DE LOS CREDITOS	86
5.3.	OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES	90
5.4.	DOCUMENTOS	94
5.4.1.	Documentos que Acreditan el Embarque o el Despacho o la Toma a Cargo.	95

5.4.1.1.	Conocimientos de Embarque Marítimo.	97
5.4.1.2.	Documentos y Transporte Combinado.	101
5.4.1.3.	Otros Documentos de Expedición, etc.	102
5.4.2.	Documentos de Seguro.	103
5.4.3.	Facturas Comerciales.	105
5.4.4.	Otros Documentos.	106
5.5.	DISPOSICIONES VARIAS	106
5.5.1.	Expediciones parciales.	107
5.5.2.	Fecha de Vencimiento.	108
5.5.3.	Expedición Carga o Despacho.	109
5.5.4.	Presentación.	110
5.5.5.	Términos Relativos a Fechas.	111
5.6.	TRANSFERENCIAS	112
CAPITULO SEIS		
EL USO DE LA CARTA DE CREDITO EN LA CIUDAD DE URUAPAN		116
6.1.	ANTECEDENTES DE LA EXPORTACION EN URUAPAN.	117
6.2.	EL USO DE LA CARTA DE CREDITO.	118
6.3.	INTERPRETACION DEL RESULTADO DE LA INVESTIGACION DE CAMPO.	120
6.4.	CONCLUSIONES.	122
CONCLUSIONES		123
GLOSARIO		127
APENDICE		139

I N T R O D U C C I O N .

Ante los cambios en las sociedades y economías internacionales, y la firma de acuerdos internacionales para mejorar sus balanzas comerciales, el Licenciado en Contaduría como todo profesionista se enfrenta a nuevos retos, los cuales solo podrá superar, si esta capacitado para enfrentar un mercado internacional macroeconómico.

Es por ello que considero de suma importancia, un manual sobre cartas de crédito, en donde se muestren sus aplicaciones, tipos y las reglas de orden internacional para su uso.

El conocimiento de las cartas de crédito o cartas de crédito documentario se torna indispensable para todo el Licenciado en Contaduría que quiera incursionar con una empresa exportadora o importadora.

México actualmente vive cambios trascendentales en materia económica y de relaciones exteriores "Forzando" a que toda empresa quiera salir a flote, necesita penetrar en el amplio mercado internacional. De aquí que surjan las siguientes interrogantes:

¿ Por qué es útil para el Contador el conocimiento de cartas de crédito ?

¿ Que sucede en la empresa de comercio exterior que carece de un Contador que desconozca las variantes de los créditos documentarios ?

¿ Quién debe realizar las cartas de crédito, y qué tramites son necesarios para lograrla ?

¿ Qué beneficios aporta a la empresa de comercio exterior el amplio conocimiento de los créditos documentarios ?

¿ Que posibles dificultades se enfrenta los firmadores de crédito documentario ?

Basandose en las anteriores interrogantes, se plantea las siguientes hipótesis, las cuales se confirmaran o serán negadas con la realización de el presente trabajo:

Es de suma importancia para la empresa de comercio exterior (tanto exportación como importación), el conocimientos de los créditos documentarios para, contar con una base legal de las transacciones internacionales de compra-venta.

Una empresa que desconoce la normatividad, tipos y diferencias de los créditos documentarios, no podrá realizar la competencia internacional ni realizar transacciones con el exterior de una manera segura. La realizará pero de una manera contingente.

El conocimientos de los créditos documentarios en la empresa de comercio exterior, y aún más importante ante la apertura comercial que actualmente sufre México, le proporciona seguridad a la misma, y representa una inversión que reeditará en un futuro inmediato.

El conocimiento eficaz de los créditos documentarios, se verá reflejado de manera esencial en el comportamiento de la empresa como tal, y esta no podrá ser manipulada por empresas extranjeras.

Entonces, los créditos documentarios incrementarán la productividad de estas empresas.

Para poder comprobar las hipótesis planteadas anteriormente, se pasará a la etapa de obtención de datos, es decir, el procedimiento para aplicar las técnicas e instrumentos que nos permitan recolectar la información al respecto de manera clara y sencilla. Se analizará y se sintetizará la información recolectada para poder responder a las interrogantes de nuestra investigación.

Para elaborar el presente trabajo se desarrolló un programa de trabajo basado en lo siguiente:

Se establecieron normas generales para la realización de la investigación de campo en instituciones bancarias, empresas relacionadas en la región y bibliografías actualizadas.

Se utilizó la investigación científica pre-experimental tomando como base la información obtenida al respecto, misma que determino los resultados.

El objetivo general del presente trabajo es saber la utilización de la carta de crédito en la ciudad de uruapan, así como presentar tipos y normas de dicho documento.

Por ser un tema de actualidad y por que considero de suma importancia en la vida de la empresa se realizó la presente investigación para proporcionar información al empresario o al Contador como un apoyo fundamental en el desarrollo de transacciones internacionales.

CAPITULO UNO

ENTORNO ECONOMICO

1.1 INTRODUCCION

Después de haber referido sobre la importancia, que tiene el conocimiento de la normatividad internacional para toda empresa, resulta de vital importancia empezar la presente investigación con un panorama económico tanto internacional como nacional.

Nos encontramos inmersos en una etapa de cambios trascendentales ya que se están produciendo cambios drásticos en la economía internacional. Ultimamente más de una docena de países han emprendido reformas económicas fundamentales. El avance de la democracia en Europa Oriental a sido arrollador y ese sistema también se esta abriendo paso en el mundo en desarrollo. La comunidad Europea se ha acercado más a la unión política y económica. Si bien estos hechos son causa de optimismo, otros no lo son. Han representado tropiezos la guerra en el Oriente Medio, las crecientes dificultades experimentadas por la Unión Soviética en este periodo de transición económica y la desaceleración del crecimiento económico mundial.

1.2 ENTORNO INTERNACIONAL

El comercio reviste una importancia vital para la difusión de tecnología. Por lo general los países han adelantado más rápidamente cuando han formado parte de la economía mundial que en aislamiento. Además históricamente, las guerras comerciales han retrasado el desarrollo mundial.

Son muchos los factores que tendrá una influencia importante en el clima mundial para el desarrollo de los últimos años, entre otros el crecimiento del comercio mundial las políticas adoptadas por los países industriales y la situación de los mercados internacionales de capital.

En el ámbito mundial se están tramitando tratados cuya principal finalidad es la de incrementar mercados para sus productos y con esto encontramos:

INTEGRACION EUROPEA.- Según la comisión europea, en un plazo comprendido entre 5 y 7 años el PIB colectivo de la región podría subir entre un 4.5% y un 7.5% tan solo como consecuencia de la integración.

EL ASCENSO DE ASIA ORIENTAL.- Entre 1965 y 1988, los países de Asia Oriental aumentaron su participación en el PIB mundial del 5% al 20% y en las exportaciones mundiales de productos elaborados del 10% al 23%.

1.3. ENTORNO NACIONAL

Después de ver los cambios en el entorno internacional, nos preguntamos ¿ Qué pasa con la economía mexicana ? .

..." En la actualidad la economía mexicana vive una etapa de profundas transformaciones. Este es un período de consolidación de las reformas económicas que dieron inicio en 1983 y de instrumentación de nuevas medidas, cuyo último fin es erradicar la pobreza extrema y mejorar el nivel de vida de la población en general"...(1)

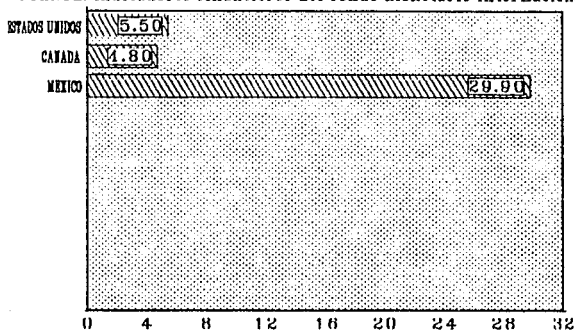
Lo anteriormente afirmado por el actual secretario de Hacienda, se sustenta en la política económica de México, la cual en resultados se aprecia que no a sido del todo como se tenía pensado en el plan nacional de desarrollo, pero se han tenido logros significativos en materia económica para el presente año, en el cual se tenía los siguientes objetivos:

- Alcanzar una tasa de inflación de un solo dígito para continuar avanzando hacia la meta de reducirla a niveles similares a la de nuestros principales socios comerciales. La cual hasta 1990 se tenía un porcentaje muy superior comparada con las de los Estados Unidos y Canadá (ver gráfica 1).

(1) Pedro Azpe. Secretario de Hacienda y Crédito Público. En el nuevo perfil de la economía mexicana. Agosto 1992.

INFLACION 1990

FUENTE: indicadores financieros del fondo monetario internaciona



GRAFICA UNO

VALOR PORCENTUAL

- Proseguir la recuperación gradual de crecimiento económico. Del cual podemos decir que si bien se ha logrado crecimiento económico, también debemos reconocer que dicho crecimiento comparado con el de otros países es inferior y poco competitivo, (ver gráficas 2; 3; 4;)

Contribuir al mejoramiento productivo del nivel de vida de la población, haciendo énfasis en la educación, el desarrollo rural y el cuidado del medio ambiente.

Debemos aclarar que no todas las políticas económicas se llegan a concluir con resultados óptimos. Un ejemplo claro es que se esperaba que el P.I.B. (Producto Interno Bruto) creciera por sexto año consecutivo, del cual según datos del INEGI no se logró dicho objetivo. (ver gráfico 5)

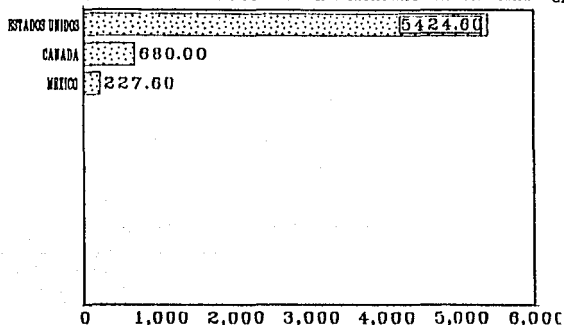
Ahora bien si hablamos de expansión económica se ha logrado aumentar la exportaciones no petroleras (ver gráfica 6), aunque dicho aumento no sea tan representativo pues debemos considerar la notable disminución de exportaciones petroleras en comparación con otros años.

En 1992 y en 1993 se intensifica las negociaciones internacionales para obtener un mayor y mejor acceso de los productos mexicanos a los mercados externos.

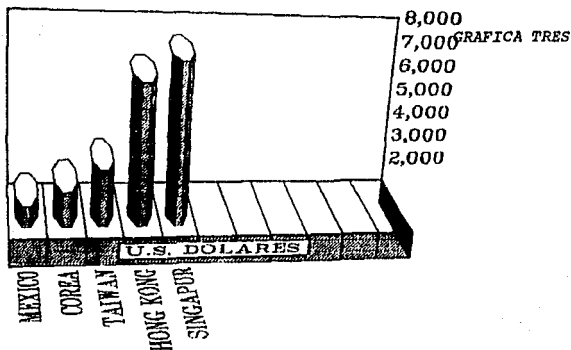
Para lograr lo anterior México está abriendo sus puertas al mundo, y las abre firmando tratados de comercio como lo es el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canada, que después de dos años y medio, el 12 de Agosto de 1992.

PRODUCTO NACIONAL BRUTO

FUENTE: indicadores financieros del fondo monetario internacional GRAFICA DOS



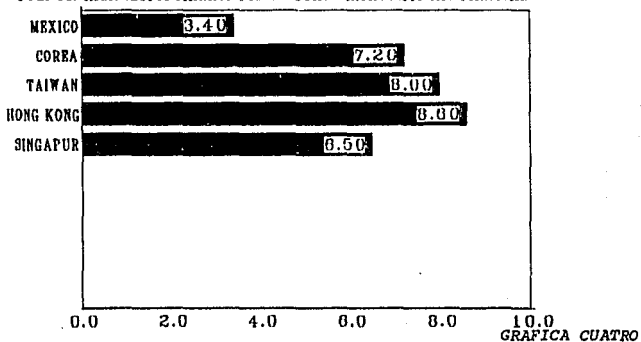
INGRESO PER CAPITA



FUENTE: indicadores financieros del fondo monetario internacional

PIB REAL MEXICO Y LOS CUATRO TIGRES ASIATICOS

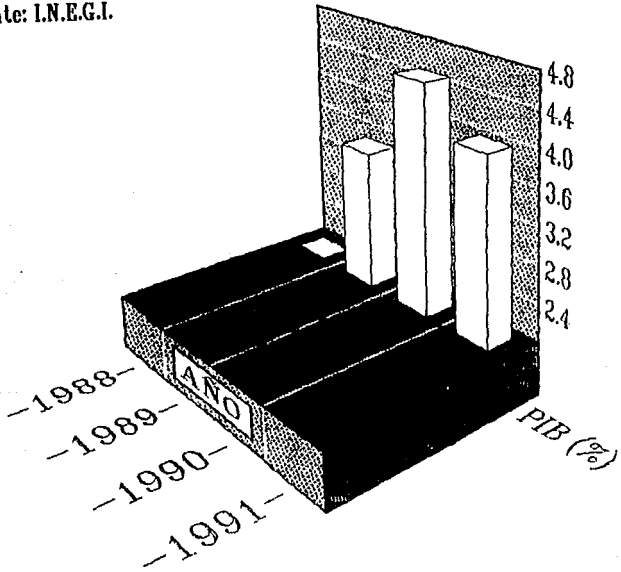
FUENTE: indicadores financieros del fondo monetario internaciona



PORCIENTO

DESEMPEÑO MACROECONOMICO

Fuente: I.N.E.G.I.



El Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; El Ministro de Industria Ciencia, Tecnología y Comercio Internacional de Canada. Michael Wilson y la Representante Comercial de Estados Unidos de Norteamérica Carla Hills, concluyeron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, (T.L.C.) en un documento de 400 páginas y después de 200 encuentros y 7 reuniones ministeriales. El cual esta sujeto a aprobación interna por los países participantes .

Podemos afirmar que el crecimiento económico y la apertura comercial de México, conlleva a todas las empresas mexicanas, tanto pequeñas, medianas y grandes, las cuales por arte de tratados entran a una competencia internacional, y por consiguiente un trato con empresas acostumbradas a realizar los mejores negocios, obteniendo los mejores resultados económicos e importándoles poco o nada la vida de empresas que empiezan a negociar sin los conocimientos sobre negocios internacionales.

Dentro de estas negociaciones internacionales, y a mi criterio considero como de mayor importancia después de la mercadotecnia internacional a la COBRANZA INTERNACIONAL, ya que es por medio de la cual, como podemos obtener un resultado económico satisfactorio después de haber resuelto el problema de la producción y distribución, dentro de la cobranza internacional encontramos que hay diferentes formas de pago, entre ellas la carta de crédito.

El presente trabajo introduce y da a conocer los diferentes tipos de cobranzas internacionales, además recomienda la carta de crédito como la mejor forma para realizarlas, mostrando sus tipos, discrepancias entre ellas, así como los posibles problemas que se pueden suscitar aún con dicha carta. Concluyendo, ante las expectativas internacionales y nacionales de la expansión económica y de los mercados es urgente, la capacitación y preparación del profesional en áreas como la informática, idiomas, comercio internacional y mercadotecnia.

Para de esta forma estar capacitado y llevar a la empresa mexicana al mercado internacional con calidad.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO UNO:

-ESTUDIOS ECONOMICOS DE LA O.C.D.E.

1991/1992

-EL NUEVO PERFIL DE LA ECONOMIA MEXICANA

AGOSTO 1992

S.H.C.P.

-TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS

SECOFI

VOLUMEN 42, NUMERO 9

SEPTIEMBRE 1992

-REVISTA EL MERCADO

JUNIO 1993

GRUPO FINANCIERO BANANEX-ACCIVAL

CAPITULO DOS

CONCEPTOS BASICOS

INTRODUCCION.

En el presente capitulo, se dan conceptos de importancia para el seguimiento del presente trabajo. Se habla del porqué beneficia a nuestro pais y a nuestra empresa exportar.

2.1. CREDITO:

De las tantas definiciones del crédito hechas desde la época del trueque hasta nuestro actual sistema de transacción comercial basado en el crédito financiero una de las mas universalmente adoptadas es la del extinto Joseph Freach Johnson Decano de la escuela de comercio, Contabilidad y Finanzas de la Universidad de Nueva York:, "El crédito consiste en el poder conseguir mercaderías o servicios contra entrega de una promesa de pagar dinero o mercaderías a la vista dentro de un tiempo preestablecido".

En nuestra organización comercial se presentan cuatro formas principales de crédito.

-Crédito Bancario.

-Crédito de Inversión.

-Crédito Mercantil o Comercial.

-Crédito Personal o "Del consumidor".

Y en el caso del crédito documentario entenderemos y consideraremos como crédito la siguiente definición:

"El consentimiento de un vendedor de mercancías en aceptar en pago por el comprador al cabo de un plazo estipulado, después del embarque o de la entrega efectiva de la mercancías".

- EL CREDITO Y LAS EXPORTACIONES.

El fomento de las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo, y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tiene como consecuencia que el exportador se enfrente al problema de otorgamiento de un crédito.

En el aspecto crédito se requiere una colaboración estrecha entre el exportador y su banco porque, puede darse el caso de que el exportador esté dispuesto a financiar a dos años, pero el banco no esté dispuesto a financiarlo a él.

Un sistema de crédito muy importante para la empresa exportadora son las cartas de crédito documentario, (las cuales se analiza mas profundamente en los temas subsecuentes), que además de ser una fuente de financiamiento es una forma de asegurar la compra extranjera, aunque cabe mencionar que cada carta de crédito tiene diferentes cualidades y especificaciones particulares para que estas lleguen a cumplir su objetivo.

El crédito es inherente, hasta cierto punto, a cada venta de exportación, a menos que el vendedor se halle en la situación afortunada pero poco frecuente de haber recibido el pago antes del embarque, Por consiguiente, la primera cuestión que invariablemente se le plantea a un exportador, antes de firmar un acuerdo con un comprador extranjero, es la del crédito: ha de decidir por que suma, por cuánto tiempo y de qué manera protegerá sus intereses relativos a sus ventas al exterior.

Para que el exportador pueda tomar una decisión acertada al respecto es indispensable que esté al corriente de los diferentes métodos de financiación comercial y que conozca el mecanismo, las modalidades de protección y los consiguientes riesgos. Los métodos de financiación se han ido desarrollando y perfeccionando durante los últimos siglos y en ellos se fundan actualmente casi todas las transacciones de comercio internacional.

La elección por el exportador, entre los distintos métodos aplicables depende principalmente de consideraciones relativas al crédito. En general, el método que se elige para cualquier transacción o respecto de cualquier comprador en particular es el que proporciona al exportador el mayor grado de seguridad compatible con la confianza que a su juicio merece el comprador y hasta cierto punto, el país importador.

2.2. FINANCIACION:

Decimos que financiación es la prestación de ayuda financiera, ya sea al vendedor o al comprador, por una fuente externa, tal como un banco, por un período durante el cual las mercancías están en tránsito y por cualquier período adicional en que se convenga para hacer frente a circunstancias especiales.

Durante la primera mitad del siglo XIX el perfeccionamiento de las técnicas bancarias especializadas (en particular las que en Londres se llaman de banqueros mercantiles), junto con el desarrollo simultáneo del comercio marítimo organizado han impulsado el aumento extraordinario del comercio internacional. El medio financiero que utilizaban estos bancos mercantiles -cuyos directores eran tanto comerciantes como banqueros- era la letra de cambio en la forma en que la empleamos hoy en día.

2.3. COMERCIO INTERNACIONAL.

La introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países integran lo que se denomina comercio exterior. En otras palabras el comercio internacional es el arte de vender productos de manera extra-frontera, o siempre que hablemos de comercio internacional, debemos tener en mente un concepto de comercio en macro con niveles de competitividad óptimos.

2.3.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR PARA LAS EMPRESAS

Tanto la importación como la exportación son indispensables para la industria, y para su realización se necesita ejecutar operaciones por medio de una serie de eslabones tales como: Importaciones, Distribuidores, Exportadores, etc.

La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. Para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, esto es, si el comprador interno no compra por situaciones de temporada, crisis o atonía económica, se pueden lograr operaciones con otros mercados.

El comercio exterior en sus dos fases: Importaciones y Exportaciones, auxiliado por la comercialización, lleva al industrial a adquirir conocimientos, criterio y un espíritu mas amplio para efectuar importantes transacciones.

Todo el esfuerzo por ofrecer productos con la mejor calidad y precios para situarlos en los mercados extranjeros, repercute favorablemente en las ventas dentro del país exportador y como consecuencia en la balanza comercial (Importaciones, Exportaciones).

Se puede decir que uno de los medios de desarrollo del mercado nacional es el de intensificar las exportaciones.

La balanza comercial es favorable si las exportaciones superan a las importaciones o es desfavorable si son inferiores las exportaciones en comparación con las importaciones.

Otra forma de controlar la balanza comercial, es la de recibiendo capitales del exterior, tanto en forma de inversiones, como en capital de endeudamiento, esto origina un círculo vicioso con el exterior de déficit-Endeudamiento-déficit.

Por lo anteriormente señalado se puede concluir que el nivel de la balanza comercial de un país debe equilibrarse con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones.

2.4. PARA QUE DEBE UNA EMPRESA EXPORTAR.

Anteriormente se explicó la importancia del comercio exterior, y en la cual citamos los beneficios que acarrea el exportar, porque cuando exportamos estamos:

- A) Acarreando divisas.
- B) Aumentando la empleomanía.
- C) Se coopera a nivelar la balanza comercial.

A) SE ACARREAN DIVISAS.-

El hecho de exportar implica que, realicemos una transacción comercial, lo cual es redituable monetariamente para nuestro país y en particular para el exportador.

B) SE AUMENTA LA EMPLEOMANIA.-

Al exportar se aumentan como consecuencia lógica la empleomanía, que es el empleo personal, advirtiéndose de antemano que esta mano de obra tiene que ser de la mejor calidad.

C) SE COOPERA A NIVELAR LA BALANZA COMERCIAL.-

El exportar aumenta el nivel superavitario de la balanza comercial.

Además de las tres razones anteriores, la empresa debe exportar, para aumentar sus mercados y no ser una empresa sujeta a lo que el mercado interno requiere, y por consiguiente esta empresa logrará satisfacer su principal objetivo que es el de obtener ganancias, y las obtendrá de una manera muy superior que si sólo se abriera a un mercado nacional. Pero uno de los requisitos fundamentales para la exportación es ofrecer un producto útil de muy alta calidad (capaz de participar en la competencia internacional), y sobre todo un precio con el cual pueda colocarse satisfactoriamente en el mercado Internacional.

Al aceptar que el país requiere con urgencia incrementar sus exportaciones, con el propósito de nivelar el desequilibrio en sus pagos con el exterior y obtener de una manera saludable, ingresos suficientes para financiar la continuación acelerada de su proceso de industrialización y desarrollo, no debemos sin embargo, confundirnos y considerar algunos de estos factores como objetivo para que un empresario exporte.

Desde un enfoque empresarial, el objetivo de la exportación lo constituye: Obtener beneficios adicionales. En primer lugar, el empresario debe exportar para obtener beneficios, tomando en cuenta que la exportación es una venta, interesa que ésta se realice con beneficios.

2.4.1. CONCEPTOS DE LA EXPORTACION.

Existen economías de exportación y economías exportadoras. Las primeras son aquellas que se dedican a extraer materias primas -minerales, agrícolas o ganaderas- que luego importan del exterior. Generalmente en todo el proceso de industrialización de dichos productos intervienen empresas comerciales extranjeras.

Las economías exportadoras, por el contrario, son las que fabrican productos, con materias primas propias o importadas y luego los exportan vendiendo en el mercado nacional una parte y otra en los mercados de exportación.

También puede hablarse de empresas exportadoras y de empresas de exportación. Estas últimas son aquellas a las que los extranjeros les compran sus productos sin tener necesidad de salir a venderlos al extranjero; en todo caso, en este último tipo de empresas el mercado exterior no está dominado por la iniciativa empresarial sino por tendencias coyunturales que con el paso del tiempo, dejan de ser favorables y hacen desfavorable el negocio de exportación. Un ejemplo claro de este tipo de empresas a las que les vienen a comprar sus productos nos lo da el sector del turismo; las "tour operators" son empresas exportadoras, salen hacia fuera a exportar. En cambio, determinados hoteles son empresas de exportación ya que se limitan a esperar a que las "tour operators" les compren sus habitaciones o servicios.

La primera conclusión es que ninguna economía nacional podrá desarrollarse contando sólo con la explotación minera y la agrícola. Es imprescindible la industrialización para el desarrollo económico del país.

Después de este preámbulo es preciso definir, como en todo el resto del documento, qué es la exportación.

Algunas administraciones nacionales tratan de animar a sus empresarios hacia la exportación asegurándoles que ésta es una obligación que tiene para que el país pueda obtener divisas que se necesitan para continuar el desarrollo económico. En otras ocasiones la propaganda oficial dice también que los empresarios y exportadores son la real y actual nobleza del país.

Fuentes distintas de la administración presentan la actividad exportadora como un negocio en el que es necesario tener muy buenas relaciones de "alto nivel" o bien como una actividad en la que es preciso una serie de conocimientos jurídicos internacionales a los que no tienen acceso los no iniciados.

La exportación es una venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias en las que está situada la empresa. Exportar es vender y sólo vender. La misma tecnología o tecnología más innovadora usada para la venta interna en países extranjeros deber ser utilizada para exportar a dichos países.

Ante una exportación determinada el empresario debe tener en cuenta todos los factores que se utilizaría para vender en su propio mercado y naturalmente, algunos más; los incentivos de la Administración Nacional que le favorecen, las barreras que va a encontrar en la Administración del país al que dirige las ventas, y también tendrá en cuenta que las técnicas propias de la venta -diseño, embalaje, transporte, contratación, etc.- son algo distintas en el comercio internacional. Pero lo básico de la definición exportadora es la propia venta que se realiza más allá de las fronteras arancelarias del país en el que está situada la empresa exportadora.

2.4.2. FINALIDAD DE LA EXPORTACION.

La actividad exportadora, es una venta y en la economía del mercado el principal objetivo; el fin es obtener beneficios para la empresa que realiza ventas y exportaciones: Esta es la principal motivación de la exportación: ampliar beneficios.

La empresa tiene que exportar para alcanzar la competencia necesaria que le permita defenderse en su propio mercado contra las importaciones extranjeras.

La tendencia mundial obligada por el avance de la tecnología más que por principios filosóficos de determinados políticos o profesores, nos lleva a una situación de total interdependencia y liberación del comercio.

La empresa de un determinado país que es capaz de exportar a mercados diversificados, con el apoyo normal de su Administración, en forma continua y obteniendo beneficios, no tiene por qué temer a una rebaja arancelaria -o a una franquicia arancelaria total- que permita a la competencia extranjera introducirse en su mercado nacional. La empresa exportadora ha demostrado que puede superar a la competencia extranjera en los mercados exteriores; con mayor facilidad podrá defenderse de él en su propio mercado nacional.

Examinada así, la exportación es una fórmula para asegurar el futuro de la empresa y un seguro de vida contra la continua amenaza de cambio.

Así como antes se ha indicado que existen diversas causas para exportar, también existen otras motivaciones y finalidades; la empresa exportadora diversifica riesgos;

Experimenta en el mercado mundial las variaciones del gusto de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, aprendiendo en la gran escuela del comercio internacional los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, mejorar sus productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externa hasta una mejor imagen en el propio mercado nacional.

Pero la finalidad actual de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa gracias a la capacidad demostrada al saber conquistar los mercados exteriores hacia los que exporta.

2.4.3. EXPORTAR ES BUEN NEGOCIO.

Al presentar el mercado internacional una demanda mayor que el mercado interno, ya que es mucho más amplio el número de sus consumidores potenciales, que aquél ofrece, en consecuencia, posibilidades superiores para que las empresas realicen buenos negocios e incrementen sustancialmente las ventas.

La exportación ofrece, en primer término, los beneficios resultantes del incremento sustancial en las ventas; es decir, mayores utilidades a corto plazo como resultado del propio incremento de las operaciones; una reducción importante en los costos de producción y operación, derivada de un mayor volumen de la adquisición de materias primas, partes, etc., y de uso más racional tanto de la capacidad instalada de la empresa como de los recursos técnicos, humanos y materiales.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO DOS:

-PRACTICA COMERCIAL NORTEAMERICANA

CREDITO Y COBRANZA.

JAMES C. EGBERT.

-COMERCIO INTERNACIONAL.

SALVADOR MERCADO H.

TOMO I Y II

NORIEGA LIMUSA.

-ABC DE LA EXPORTACIONES.

ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO.

LIC. RAUL GUERRERO P.

-DICCIONARIO DE TERMINOS FINANCIEROS

RAFAEL BARANDIARAN.

TRILLAS.

CAPITULO TRES

CONDICIONES Y PROCEDIMIENTOS

RELATIVOS A LA

COBRANZA INTERNACIONAL

3.1. TERMINOS DE PAGO

La persona que por primera vez está pensando entrar en el negocio de exportación, va a estar naturalmente preocupada en recibir pago por sus ventas al extranjero. Esto no debe detenerlo, ya que los bancos comerciales alrededor del mundo mantiene asociaciones entre sí para ayudar al exportador con informaciones de crédito cambio de moneda extranjera y el cobro de pagos. Más específicamente un exportador puede recibir pago mediante una carta de crédito, giro u orden de pago, o algún otro término, dependiendo del acuerdo a que se llegó con el comprador. El exportador es el responsable directo ante las instituciones bancarias, del crédito que él ha otorgado a los importadores, es por eso que debe tomar en cuenta una serie de elementos para otorgar el mismo.

Son tres los aspectos fundamentales que el exportador debe tomar en cuenta para llevar a cabo esta política de crédito:

- 1.- El país al que va a exportar.
- 2.- El importador.
- 3.- El estado de la competencia a enfrentar.

Estos tres aspectos son fundamentales para escoger la política que se debe adoptar en la cobranza.

3.1.1. REMESAS MEDIANTE CHEQUES PERSONALES EXPEDIDOS POR EL PROPIO COMPRADOR A FAVOR DEL VENDEDOR.

Los mecanismos bancarios que existen para efectuar las transferencias de fondos de un país a otro son ampliamente conocidos y consisten en: remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor, quien debe solicitar en todos los casos, que tales cheques sean girados en monedas de libre convertibilidad. En este caso conviene, si no hay conocimiento favorable de la solvencia del comprador; o de la ausencia de controles de cambio, esperar a cobrar el cheque antes de embarcar las mercancías. El exportador podrá gestionar el cobro por conducto de cualquier institución bancaria, entregándoselo en calidad de cobranza o pidiéndole se lo abone de inmediato, salvo buen fin, lo cual depende de los arreglos que tenga con el banco. Cuando haya urgencia de conocer el resultado de estas gestiones, el banco pondrá a su corresponsal extranjero aviso de pago telegráfico o telefónico. Por supuesto, todos los gastos y comisiones que estas gestiones originen serán por cuenta del exportador.

3.1.2. REMESAS MEDIANTE GIROS BANCARIOS.

Remesas mediante giros bancarios, o sea, los cheques expedidos por una institución de crédito a cargo de otro banco, ya sea de México o de otro país. En el caso de cheques a cargo de un banco en México, de inmediato se determina si es bueno o no, en el otro caso, normalmente el exportador podrá considerarlos válidos cuando en el país del banco girado no existen controles de cambio y sean extendidos en monedas de libre convertibilidad. Además, si el exportador tiene conocimiento de la seriedad de su comprador, podría optar por embarcar la mercancía, a reserva de obtener su importe de inmediato abonándolo en su cuenta salvo buen fin.

3.1.3. UTILIZACION DE ORDENES DE PAGO BANCARIAS A FAVOR DEL EXPORTADOR.

Normalmente en estos casos no hay problema alguno, debido a que se acostumbra expresarlas en moneda de libre convertibilidad y hacerlas pagaderas por un banco de nuestro país. El pago que recibe el exportador es definitivo y no implica responsabilidad alguna para él, contrariamente a lo que sucede en el caso de cheques abonados en cuenta "salvo buen fin".

3.2. PRINCIPALES METODOS DE FINANCIACION.

3.2.1. PAGO DE CONTADO.

Este procedimiento de pago al contado antes del embarque no merece, en realidad, la pena de ser examinado a fondo puesto que hoy en día son poco frecuentes las operaciones de esta clase. En efecto, sería excepcional el caso de un exportador tan afortunado que pudiera exigir y lograr recibir el pago en estas condiciones en los actuales mercados compradores. La financiación mediante este método está a cargo del comprador o de una fuente externa por cuenta del comprador.

3.2.2. CUENTA CORRIENTE.

La cuenta corriente se limita, en general, a los casos en que existe una relación entre el vendedor y el comprador, cuando el exportador y el importador extranjero han hecho juntos, por mucho tiempo, negocios favorables para ambos y no rigen restricciones de cambio que puedan complicar las operaciones. Las ventas en cuenta corriente se liquidan, generalmente, a base de estados de cuenta periódicos, por carta o cablegrama y por intercambio de un banco.

El exportador se encarga de la financiación y es evidente que debe de contar con suficiente capacidad financiera o con un crédito suficiente para financiar la operación en el extranjero con sus propios recursos. Por lo demás, el procedimiento presenta pocos problemas. No obstante tiene el inconveniente de que si el comprador no paga, no se cuenta con ninguna letra de cambio que sirva de prueba de la deuda.

3.2.3. EMBARQUE EN CONSIGNACION.

El embarque en consignación tiene mucho en común con la expedición a cuenta corriente. En substancia la consignación consiste en que el exportador conserva la propiedad de la mercancía y conviene en que el pago no se exigirá hasta que ésta haya sido vendida en el país de importación. El método tiene la ventaja de que el producto se coloca efectivamente en el mercado extranjero sin que el exportador pierda su derecho de propiedad pero también supone un riesgo considerable. Mientras no se venden las mercancías, el consignatario puede devolverlas en cualquier momento, sin ninguna responsabilidad y por cuenta del vendedor. Además, puede resultar difícil asegurarse de que el consignatario cumple fielmente las condiciones del acuerdo de consignación.

Puede ocurrir que las mercancías de exportación se acumulen en el extranjero en cantidades excesivas, fuera de su control y sujetas a riesgos políticos, fluctuaciones de cambio y perturbaciones climáticas. En este procedimiento de financiación tampoco interviene la letra de cambio, lo que va en perjuicio del vendedor en caso de falta de pago. Por lo tanto, los embarques en consignación solamente debería hacerse cuando el exportador ha previsto en debida forma los riesgos del crédito y de otra clase que la operación supone y que debería limitarse sin duda a los países de situación estable y a los casos en que el consignatario ha dado pruebas, por su actuación anterior, de que es un agente seguro y digno de confianza. La financiación en consignación corre enteramente a cargo del exportador.

3.2.4. LETRA DE CAMBIO DOCUMENTARIA.

Uno de los métodos que se aplican con mayor frecuencia en el comercio de exportación es el de la letra o giro documentario. En suma, este tipo de transacción consiste en que el exportador, después de haber considerado los riesgos relativos al crédito, consiste en embarcar las mercancías del pago, pero no permite que el comprador tome posesión de ellas antes de que se haya asegurado el pago o de que haya establecido debidamente la obligación de pago contraída por el comprador.

Este sistema exige que el exportador libere una letra de cambio contra el comprador, pagadera a la vista en los casos en que no se haya concedido crédito comercial o pagadera en una fecha fija, determinada una función de los términos de crédito. El exportador entrega entonces la letra a su banco, junto con los documentos que amparan la mercancía; éstos, generalmente comprenden las facturas comerciales y de aduanas, la póliza o certificado de seguro marítimo y una serie completa de conocimientos de embarque se extienden generalmente en forma negociable, es decir, a favor del expedidor o a su orden y son endosados por éste en blanco. Estas series de documentos se llaman generalmente "cobranzas", y se identifican con las letras: D.O.P. (documents on payment), o sea documentos contra pago cuando han de entregarse al comprador al hacerse efectivo el pago, o bien con las letras: D.O.A. (documents on acceptance), documentos contra aceptación, cuando se han de entregar al comprador al "aceptar" éste la letra, es decir, al estampar su firma en forma cruzada con lo cual acepta la obligación que la letra representa. Estas "cobranzas" se presentan al comprador para su pago o aceptación según corresponda, por medio de un corresponsal del banco en el país del comprador. En la letra a la vista el comprador recibe los documentos que le permiten reclamar las mercancías en las aduanas, contra el pago de la cantidad debida.

Este pago se envía al banco del exportador para que se le acredite en su cuenta.

Cuando se emplea una letra a plazo fijo, el comprador recibe normalmente los documentos al aceptar la letra y ésta se devuelve al banco del exportador para que la presente al comprador para su cobro en la fecha de vencimiento.

Hay circunstancias en que se ha empleado una letra a plazo fijo y el comprador necesita algún tiempo después de haber realizado efectivamente la importación para vender la mercancía, y en que quizá convenga entonces que el exportador conserve el título de propiedad y el derecho de intervención de las mercancías hasta que se realice el pago definitivo. En tal caso se envía los documentos "D.O.P." y se presenta la letra para su aceptación en la forma normal, pero los documentos solo se entregan contra el pago en la fecha del vencimiento de la letra o antes de esta fecha. Entre tanto, se pedirá al banco corresponsal que se ocupe del almacenaje y seguro de las mercancías en caso de que sea necesario.

En la práctica, son muchos los riesgos que se corren y que deben considerarse. El primero de ellos es, naturalmente, que el comprador, por diversos motivos, se niegue a pagar el embarque o se encuentre en la imposibilidad de hacerlo.

En el caso de que no se satisfaga el pago de una letra a la vista o que se rehuse "aceptar" una letra a plazo fijo, generalmente hay que hacer gastos de almacenaje y de seguro de las mercancías existe además la posibilidad de devolución ulterior del embarque o de entrega a otro comprador, lo cual suele acarrear gastos importantes y una desvalorización de la mercancía.

Cuando se entregan los documentos al ser aceptada una letra a plazo fijo cuyo pago no se satisface a su vencimiento, la situación quizá sea aún peor. El comprador consigue la posesión de las mercancías al firmar su aceptación, pero con esto se establece solamente su obligación de pagar, pero no su capacidad de hacerlo. Al vencer la letra, la falta de pago puede ir acompañada de la desaparición de las mercancías que pueden haber pasado a manos de tercero y el único recurso que le queda al exportador es el de litigar en el extranjero haciendo para ello gastos elevados. Aun en el caso de que el comprador pueda pagar y esté dispuesto a hacerlo, las medidas que eventualmente tomó su propio gobierno sobre restricciones de cambio pueden impedir que se realice el pago. Antes de aceptar la responsabilidad de un cobro, el banco del exportador exigirá instrucciones precisas respecto a las gestiones iniciales que haya que hacer en el caso de que surja alguna de estas contingencias.

Y en particular respecto de si debe protestar la letra para preservar el derecho de recurrir a los tribunales, sobre la base exclusiva de la letra, en una fecha ulterior.

También conviene tomar nota de que en muchos países los importadores rehusan habitualmente recibir los documentos antes de que haya llegado el barco que transporta las mercancías. Generalmente conviene que el exportador dé instrucciones a su banco para que sus corresponsales en el extranjero puedan, sin mayores trámites, retener los documentos en caso de necesidad, hasta que haya llegado el barco.

En las transacciones a base de letras documentarias, la función del banco se reduce a la prestación de un servicio especializado, por conducto de sus propias dependencias y de las de sus corresponsales. No son comitentes en las transacciones y no aceptan responsabilidad alguna como no sea la de negligencia manifiesta, si bien procuran proteger los intereses de su cliente y su mercancía en todas las fases de la transacción.

La financiación de las transacciones mediante letras documentarias pueden hacerse de diferentes maneras. Cuando se exige que el banco entregue la letra contra su pago y que acredite su importe en la cuenta del exportador, sóloamente una vez hecho el pago final, se encarga el exportador mismo de los pagos de la financiación.

Naturalmente, siempre que su crédito con el banco sea satisfactorio, puede pedir a su banco que "negocie" la letra antes de enviarla al extranjero. El banco entonces se encarga de financiar de esta manera todos los gastos pertinentes hasta que se recibe el pago definitivo del extranjero. Los intereses pueden cargarse al cliente al hacerse la liquidación final o en la etapa de las negociaciones. O bien, si el contrato de venta lo permite, los intereses se añaden al valor de la letra de cambio para que se cobren al librado, pero en este caso la letra habrá de contener una cláusula que indique que su libra para el pago de su valor más los intereses estipulados a cierto tipo (porcentaje)

Se sigue en procedimiento similar cuando se ha concedido un plazo de crédito comercial, pero el propio exportador financia entonces los gastos correspondientes al período de expedición y hasta que la letra, debidamente aceptada por el comprador, se haya devuelto al banco del país del exportador. En ese caso, el banco del exportador puede "descontar" la letra aceptada por el plazo hasta su vencimiento; el descuento en circunstancias normales significa que el factor intereses, durante el remate del plazo no vencido de la letra, se calcula que deduce del valor nominal. Se paga entonces el valor neto al exportador y el banco cobra por su cuenta el valor nominal a su vencimiento.

Cuando el contrato de venta lo permite, puede cargarse tal descuento al comprador al vencimiento de la letra; al exportador se le abona el valor nominal al hacer el descuento. No obstante, esta condición debe hacerse constar en la letra mediante una cláusula apropiada al presentarla al comprador para su aceptación. Otra posibilidad consiste en que el exportador entregue sus letras de exportación a su banco en prenda de garantía total o parcial del crédito que éste le conceda.

Estos métodos mediante los cuales el exportador obtiene los fondos antes del pago de la letra son básicamente préstamos al cliente y así es como lo consideran los bancos, los cuales, en caso de falta del pago o de no aceptación de las letras negociables o descontadas, exigen del exportador el reembolso de la suma anticipada total. Los bancos también deben considerar el crédito que respalde a cada letra antes de proceder a su negociación o descuento.

3.2.5. CARTA DE CREDITO DOCUMENTARIO.

La última posibilidad que queda para el financiamiento es la de las cartas de crédito comerciales documentarias. El origen de estos instrumentos se remonta a los comienzos de las casas bancarias en la Edad Media, pero la generalización de su empleo en relación con el movimiento internacional de mercancías solamente ha empezado hace un siglo.

La carta de crédito es un medio más costoso de financiamiento que los métodos expuestos anteriormente y su generalización a pesar de este inconveniente responde a la seguridad adicional que proporciona al exportador que la emplea. Una carta de crédito es el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador) ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor) por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito.

Antes de explicar las principales características de algunas cartas de crédito documentarias y para aclarar una idea que suele interpretarse erróneamente, diremos que si bien las cartas de crédito documentarias representan una real y efectiva garantía para el vendedor, esto es sólo cierto cuando el beneficiario cumple estricta y literalmente con las condiciones de la carta de crédito documentario.

Por lo anterior e independiente de que no todas las cartas de crédito ofrecen igual grado de protección al exportador, no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se refiere a su moralidad.

En efecto, cuando se dice que una firma tiene tan mala reputación que solamente se podría tratar con ella a base de cartas de crédito irrevocables y confirmadas, frecuentemente se olvida que si por alguna razón, que inclusive puede estar fuera del control del exportador (se debe tener presente que éste normalmente no elabora todos los documentos que especifica la carta de crédito) se originan algunas discrepancias entre los términos de la misma y la documentación correspondiente, un comprador poco escrupuloso puede aceptar la mercancía que ya le fue embarcada, sólo a condición de que se le haga algún ajuste a el precio o se le conceda alguna otra ventaja a la que normalmente no tendría derecho. En estos casos, el exportador se encontraría una situación de tener una mercancía en tránsito o en su punto de destino y por otro lado el riesgo de que su cliente se rehuse a liquidar los documentos por su valor exacto. Así mismo, el beneficiario se encuentra en una situación favorable al recibir el pago de la documentación que ampara mercancías cuya calidad y características son desconocidas por el banco al momento de negociar la carta de crédito, en virtud de que los bancos únicamente manejan documentos y no así mercancías.

Obviamente, la solución adecuada es tratar con firmas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO TRES:

**-GUIA PARA LAS OPERACIONES DE
CREDITO DOCUMENTARIO.**

CAMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL.

CARL HENRIF WINQWIST (SECRETARIO GRAL.)

-COMERCIO INTERNACIONAL

SALVADOR MERCADO H.

TOMO II

NORIEGA LIMUSA.

CENTRO DE ESTUDIOS EN COMERCIO.

INTERNACIONAL.

CREDITOS Y COBRANZAS INTERNACIONALES.

CAPITULO CUATRO

CARTA DE CREDITO

DOCUMENTARIO

INTRODUCCION

Después de haber identificado los tipos de cobranza internacional y considerando que para lograr el desarrollo económico de un país se debe de saber realizar las mejores transacciones internacionales, ya sea como vendedor ó como comprador y que la mejor forma legal de lograr la cobranza internacional es la carta de crédito documentaria, no con esto quiere decir que el contar con una carta de crédito ya se libró el exportador de algún tipo de contratiempo para hacer efectivo su documento. Lo mejor es analizar al cliente y a su trayectoria crediticia y en base a este análisis considerar que tipo de carta de crédito debemos pactar con el cliente extranjero.

Los tipos de carta de crédito, son:

- Irrevocables confirmadas.
- Irrevocables no confirmadas.
- Revocables
- Irrevocables transferibles.
- Irrevocables revolventes condicionadas.
- Back to Back.

Antes de pasar al análisis individual de cada una de las modalidades de la carta de crédito cabe sugerir que no conviene descansar totalmente en el hecho de contar con un documento de esta naturaleza, descuidando la investigación de los antecedentes del comprador, particularmente en lo que se requiere a su modalidad.

Obviamente, la solución adecuada es tratar con empresas de buenos antecedentes y procurar por todos los medios no dar lugar a discrepancias entre los términos de la carta de crédito y los documentos presentados para negociación o pago.

A continuación se analiza cada tipo de carta de crédito.

4.1. CARTA DE CREDITO IRREVOCABLES CONFIRMADAS.

La carta de crédito irrevocables y confirmadas son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente el banco extranjero que las emite y establece (en lo sucesivo designado como "banco emisor" o "corresponsal"), si no también el banco local (en este caso el banco Mexicano), que las confirma y por éste hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc.. Se supone que en este caso, el banco confirmador es de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor.

En resumen, con una carta de crédito irrevocable y confirmada por una institución mexicana, el beneficiario tendrá la seguridad de recibir de ésta última el valor de la mercancía exportada, siempre y cuando a su vez, haya cumplido con los requisitos que le impone el comprador extranjero a través de la propia carta de crédito.

Toda institución de crédito cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por cuenta del corresponsal, por cada concepto cobra una pequeña comisión "de confirmación". Lo normal es que las comisiones de confirmación y de pago sea por cuenta del comprador, aunque bien pudiera haberse convenido que las pague el exportador. De ser así la carta de crédito lo deberá estipular con toda claridad.

4.2. CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES NO CONFIRMADAS.

Desde el punto de vista de la protección que tiene el exportador, en segundo término se encuentra la carta de crédito irrevocable no confirmada.

Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emisor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma.

Usualmente, esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Si bien esta clase de cartas de crédito no llevan la garantía o responsabilidad adicional de algún otro banco, si se acostumbra que la institución emisora solicite a un banco local que la "notifique", o sea que la transmita al beneficiario. Con esto se evitan dudas por parte del exportador respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocido para él. Como esta "notificación" se hace sin responsabilidad o compromiso del banco notificador, el exportador sigue contando únicamente con la garantía del banco emisor en el extranjero, situación que podría acarrearle problemas, en caso de que tal banco resultara insolvente o de que la institución mexicana notificadora no aceptara hacerse cargo de su negociación.

Estos riesgos se pueden eliminar, si el exportador solicita a su cliente que su carta de crédito sea confirmada por alguna institución bancaria mexicana.

Como se observará, en el caso de cartas de crédito irrevocables no confirmadas, usaremos el término "negociar" y no "pagar", puesto que lo que haría el banco notificador sería precisamente "negociar" o "descontar" la letra y documentos extendidos al amparo de la carta de crédito, entregando su importe al beneficiario, salvo buen fin.

La Carta de Crédito puede presentar la modalidad de que su pago sea domiciliado en las oficinas del banco notificador sin que esto implique "confirmación" o "compromiso" de éste último. Por otra parte las cartas de crédito "domiciliadas" sí tienen la característica de que cuando el banco negociador verifica a su satisfacción que los requisitos se han cumplido y los documentos están en orden, releva al beneficiario de responsabilidad posterior, entregándole su importe, no en calidad de negociación, sino de pago final.

Lo que indica que la carta de crédito está domiciliada en las oficinas del banco local de México, es la estipulación de que las letras que el beneficiario debe extender sean a cargo de este último, o una estipulación en este sentido en el texto del propio crédito.

Normalmente la comisión que importa la negociación es por cuenta del exportador, salvo cuando se trate de créditos domiciliados en cuyo caso son por cuenta del comprador, excepto cuando el crédito especifique lo contrario.

4.3. CARTAS DE CREDITO REVOCABLES.

Continuando con el punto de vista de protección al exportador, en tercer y último lugar colocamos la carta de crédito revocable.

Como su nombre lo da a entender, este tipo de cartas de crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar haya recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos por lo que dicha documentación se refiere.

Hasta aquí hemos descrito a grandes rasgos los tres tipos de cartas de crédito documentarias que con mayor frecuencia se usa para liquidar embarques de mercancía al exterior, o inclusive dentro de un mismo país.

Dentro de los dos primeros grupos (irrevocables y no confirmadas o irrevocables y confirmadas), suelen presentarse variantes que en forma muy breve mencionaremos a continuación:

4.4. CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES TRANSFERIBLES.

Como la palabra "transferible" lo indica, estas cartas de crédito pueden cederse o transferirse totalmente a una sola firma, o bien parcialmente a varias firmas, en caso de que se permitan embarques parciales.

Estas transferencias deberán hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el periodo de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito. Para efectuar la transferencia, ya sea total o parcial de una carta de crédito, se necesita que ésta mencione claramente la condición de ser "transferible". En ese caso, el beneficiario deberá hacerlo mediante comunicación por escrito e invariablemente a través del banco que la haya notificado o establecido.

La forma de llevar a cabo la transferencia de una carta de crédito es:

a) Cuando se transfiera la totalidad de una carta de crédito a una sola persona. En este caso, el primer beneficiario únicamente endosa y entrega el original de la carta de crédito al nuevo beneficiario. Al hacerse este endoso, deberá obtener de su banco el conocimiento de su firma que compruebe la autenticidad del endoso, y simultáneamente comunicará por escrito esta transferencia al banco notificador, con objeto de que éste tenga conocimiento de ello.

b) Cuando la transferencia se hace a dos o más personas. En este caso, el primer beneficiario deberá devolver el original de la carta de crédito al banco que se la notificó, junto con una carta de instrucciones, en la cual se informen los nombres de las personas a quienes se transferirá, el valor transferido a cada persona, el porcentaje de la mercancía y el precio unitario de la misma, en el caso de que desee hacer algún cambio. Si por otra parte, lo único que cambia es el valor del crédito y el porcentaje correspondiente de mercancía, en su carta indicará al banco que los demás términos y condiciones de crédito comercial no variarán. Como en el caso anterior, esta carta deberá contener conocimientos de firma, a satisfacción del banco notificador.

El banco notificador, al recibir la carta de instrucciones y el original de la Carta de Crédito, procederá a elaborar las nuevas Cartas de Crédito a favor de los beneficiarios que se le indiquen (las cuales ya no tendrán la característica de transferibles) procediendo a notificarle al banco emisor las transferencias efectuadas mediante envío de copias de los créditos comerciales transferidos. Con este paso, se logra que el citado corresponsal tome nota de las firmas que irán negociando la carta de crédito que originalmente tuvo la característica de ser transferible. Estas transferencias causan una comisión de apertura, igual que cuando se establece una Carta de Crédito Documentaria.

4.5. CARTAS DE CREDITO IRREVOCABLES REVOLVENTES CONDICIONADAS.

Las cartas de crédito que contengan la cláusula de "revolventes", permiten que durante su vigencia el beneficiario disponga de su valor total en varias ocasiones, ya sea diaria, semanal, mensualmente, etc., sin que se cancele al agotarse su importe la primera vez, como sucede en las Cartas de Crédito normales.

Estas Cartas de Crédito Revolventes pueden tener la modalidad de ser "acumulables", si es que el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aun cuando estas no se ejerzan en su oportunidad; o bien "no acumulables", cuando desee que solo se pague determinada suma periódicamente sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas. Por ejemplo, en una Carta de Crédito Revolvente y Acumulable por N\$ 100.000.00 con vigencia de 180 días y disponible mensualmente, el beneficiario podría ir acumulando éste importe y utilizar en el último mes hasta N\$ 600.000.00 . En cambio, en una Carta de Crédito Revolvente no Acumulable, en ningún mes podría utilizar más de N\$ 100.000.00, puesto que las sumas del mes anterior no utilizadas, automáticamente quedarían canceladas.

Para aceptar la expedición de una Carta de Crédito "Revolvente", los bancos precisan determinar el riesgo máximo en que pueda incurrir el solicitante, en función del importe y número de veces que se pueda utilizar.

4.6. CARTAS DE CREDITO "BACK TO BACK"

Como su nombre lo da a entender (su traducción literal es "espalda con espalda"), se trata del establecimiento de una Carta de Crédito que una persona o firma solicita, ofreciendo como garantía o respaldo, otra Carta de Crédito abierta a su favor previamente.

Usualmente se ofrece al banco que ambas Cartas de Crédito estén abiertas a su favor previamente. Usualmente se ofrece al banco que ambas Cartas de crédito sean lo más similares posibles en cuanto a descripción de la mercancía a que se refiere, ya que en los demás aspectos, tales como importe, vencimiento, expedición de facturas, etc., si habrá diferencia debido a que el beneficiario de la primera carta y a la vez solicitante de la segunda normalmente obtiene un diferencial como utilidad y necesita un margen de tiempo para que después de que se haya ejercido la segunda carta de Crédito prepare los documentos adicionales necesarios y pueda cobrar la que originalmente se estableció a su favor. En estos casos, los únicos documentos que generalmente no cambian son los Conocimientos de Embarque.

A diferencia de las Cartas de Crédito Transferibles, las "Back to Back" no representan una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su control (retrasos en realizar los embarques, errores en la preparación de los Conocimientos de Embarque u otros documentos, etc.), el beneficiario no pueda obtener la negociación de la Carta de Crédito a su favor o por lo tanto no tenga los medios para liquidar la que él solicitó.

Esta es una posibilidad muy real, pues con las cartas de Crédito "Back to Back" se pretende crear solvencia económica en una persona o firma que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otra carta de Crédito.

Por dicha razón, generalmente los bancos rehuyen el manejo de Cartas de Crédito "Back to Back", prefiriendo juzgar la apertura de la segunda operación basándose exclusivamente en la solvencia financiera y moral del solicitante.

4.7. CLAUSULAS ESPECIALES DE LA CARTAS DE CREDITO

4.7.1. LA "CLAUSULA ROJA"

- a) El vendedor extranjero puede solicitar la inclusión de la "cláusula roja".
- b) Dicha cláusula autoriza al banco corresponsal a conceder anticipos al beneficiario, hasta por el total del crédito, contra recibo.
- c) Los anticipos se destinarán exclusivamente a la adquisición de los materiales o mercancías específicamente estipulados en la carta de crédito.
- d) Los recibos establecerán que el exportador habrá de entregar los documentos correspondientes con el embarque de los bienes respectivos, antes de la expiración de la fecha de la carta de crédito.

e) La "clausula roja" aumenta la capacidad financiera de el exportador en relación a la adquisición de materiales necesarios para la producción.

4.7.2. LAS CLAUSULA DE TRASFERENCIA CABLEGRAFICA

El banco que establece originalmente la carta de crédito paga a su corresponsal bancario contra recibo de un cablegrama certificado de dicho corresponsal en el que declare que ha recibido del exportador los documentos correspondientes y que los mismos han sido enviados.

4.7.3. REVISION DE LA CARTA DE CREDITO A FAVOR DEL EXPORTADOR

Independientemente de la naturaleza y modalidad de la carta de crédito que el exportador mexicano reciba a su favor y según indicamos al principio de este capítulo sobre Cartas de Crédito Documentarias, conviene hacer todo lo posible por evitar demoras, gastos de cables y gestiones innecesarias que retrasan y encarecen los embarques al exterior. Con este propósito me permito sugerir que al recibir una Carta de Crédito y con base en acuerdos celebrados con su cliente, el exportador revise los siguientes aspectos:

- 1) ¿Es irrevocable la carta de Crédito?
- 2) ¿Está confirmada por alguna institución bancaria Mexicana a su satisfacción?
- 3) ¿Están completos y escritos correctamente, tanto su nombre o razón social como el de su cliente? Es importante que esos nombres estén LITERALMENTE correctos y no incompletos o con errores de ortografía, que a primera vista simulen no tener importancia, ya que éstos pueden ser considerados como discrepancias.
- 4) ¿La cantidad que aparece como valor en el crédito es suficiente para cubrir el embarque?
- 5) ¿Existe la posibilidad de facturación y cobro por mayor o menor cantidad de la estipulada en el Crédito?

Este caso, que es muy frecuente en embarques de mercancías cuyo volumen no se puede controlar con exactitud se soluciona agregando las palabras "aproximadamente", o "alrededor de " o "acerca", etc., al expresar el importe del Crédito, con lo cual el beneficiario podrá facturar y cobrar con margen de tolerancia de hasta un 10% de más o de menos sobre el valor de Crédito.

- 6) Como complemento al anterior inciso (5) ¿existe la posibilidad de embarcar un volumen mayor o menor de mercancías? De ser así, también procede agregar las palabras "aproximadamente" o "alrededor de" o "acerca" al estipular el volumen o peso de la mercancía.

Con lo cual el beneficiario queda autorizado a embarcar con un margen de tolerancia de hasta 10% de más o de menos sobre dicha mercancía.

7) ¿La descripción de la mercancía es correcta LITERALMENTE? De no estarlo, procede pedir la modificación, aunque aparentemente no tenga trascendencia alguna, o que se deba a un obvio error tipográfico o de ortografía etc.

8) ¿El termino de ventas (F.A.S., F.O.B., C.&F., etc.) mencionando, es un convenio con el comprador?

9) ¿Se permite embarcar desde cualquier lugar de México, o sólo desde determinado puerto de salida?.

En este último caso y si hay posibilidades de que el embarque se tuviera que efectuar desde otro puerto, conviene solicitar la modificación respectiva, pidiendo se autoricen embarques desde cualquier puerto mexicano.

10) ¿el puerto de destino extranjero que aparece en la carta de crédito es aquel donde se va a desembarcar la mercancía?

11) ¿Las fechas de vencimiento de la carta de crédito y de limite para embarque en su caso, otorgan suficiente margen de tiempo para embarcar, preparar los documentos, obtener los visados necesarios y presentar la documentación al banco antes del vencimiento de la carta de crédito?

12) ¿La carta de crédito permite embarcar parciales, si es que se considera que esta facilidad es necesaria?.

Hay casos, como cuando se trata de maquinaria con partes y/o accesorios, en los que no es factible que el comprador acepte embarques de esta naturaleza, pues puede suceder que se le remita sólo una parte que por sí sola no tenga valor, al no estar complementada por la restante. Es posible que un exportador embarque en una sola o en diferentes fechas la totalidad de la mercancía, originándose diversos Conocimientos de Embarque. Este caso no se consideraría como "embarques parciales", siempre y cuando la mercancía se haya embarcado en el mismo vehículo conductor y en el mismo viaje. En tales circunstancias se podrá presentar uno o más juegos de los documentos adicionales, tales como facturas, pólizas de seguro, certificado, etc.

13) ¿La carta de crédito autoriza pagos parciales? Esto puede ser necesario cuando se haya convenido que el exportador cobre anticipos a cuenta de un embarque (Cláusula Roja). Esto no se relaciona con el inciso (12), ya que el sólo hecho de permitir embarques parciales implica pagos parciales.

14) ¿La carta de Crédito permite que la mercancía puede ser transbordada a otro barco, si es que esto se considera necesario?.

15) Si la carta de Crédito estipula que el embarque se efectúe utilizando las embarcaciones de determinada compañía, nacionalidad o bandera, ¿es factible cumplir con este requisito?

A menudo acontece que las embarcaciones de una línea determinada solamente para en puertos mexicanos en fechas muy espaciadas, lo cual pudiera estar en conflicto con las fechas de embarque y vencimiento.

16) ¿La carta de Crédito indica ser transferible, cuando así se haya concedido con el comprador?

17) Si el exportador o el comprador fletan un barco, ¿la Carta de Crédito acepta conocimientos de Embarque "Charter Party"?

18) Si el exportador y el comprador han convenido en que se pueden efectuar embarques "sobre cubierta" (on deck), ¿Lo estipula la Carta de Crédito? además, la compañía aseguradora que extienda la póliza o certificado de seguro (en el caso de ventas sobre la base (C.I.F.) aceptará cubrir los riesgos inherentes a dichos embarques.

19) ¿Se puede contratar el seguro de todos los riesgos especificados en la Carta de Crédito? si la carta de crédito requiere seguro "contra todo riesgo" se debe recordar que por regla general cuando las compañías aseguradoras expiden pólizas o certificados de seguro "contra todo riesgo" hacen algunas salvedades o excepciones lo cual no sería aceptado por el banco negociador. Para mayor protección, se deben cubrir riesgos precisos y concretos inherentes tanto a la mercancía como a otros aspectos, tales como empaque, embalaje, refrigeración, etc.

20) Si la carta de crédito indica que es negociable contra letras de cambio a plazo, a cargo del banco negociador o banco emisor y se ha convenido con el comprador que los gastos de financiamiento sean por su cuenta, ¿La Carta de Crédito lo aclara debidamente? Si la carta de crédito es negociable contra letras de cambio a plazo sin hacer ninguna aclaración adicional a este respecto, se entenderá que los gastos de descuento respectivo serán por cuenta de exportador. En este último caso, el exportador puede optar por no descontar la aceptación, reteniéndola para cobrarla a su vencimiento. Si después de revisar la carta de crédito a su favor en la forma antes sugerida, el exportador encuentra que alguna de sus cláusulas no se ajusta a las condiciones de venta, o si considera que no podrá cumplir con alguna o algunas de ellas, que no pueda obtener determinado documento, etc., inmediatamente deberá dirigirse a su cliente para explicarles las circunstancias y pedirle la modificación ampliación o prorroga que procede.

Las departamentos especializados en asuntos internacionales de los bancos están a las ordenes del exportador para cualquier consulta que les desee plantear.

**4.8. PREPARACION Y PRESENTACION DE LOS
DOCUMENTOS RESPECTIVOS**

Tan pronto se tenga la documentación completa y en orden, el exportador la deberá entregar de inmediato al banco que le hubiere notificado o confirmado la carta de crédito, para evitar que éste rechace su pago o negociación por tratarse de un documentación extemporánea.

El aspecto de documentaciones extemporáneas es uno de los principales puntos en el que frecuentemente existe divergencia de criterio entre los bancos y beneficiarios de las cartas de crédito, en virtud de que la extemporaneidad se presta a la interpretación particular del banco que intervenga en la negociación. Sin embargo con la idea de dar a conocer un criterio más extenso diremos que es usual que algunas instituciones bancarias pidan que la documentación les sea presentada con suficiente tiempo par hacerla llegar al banco emisor y que éste a su vez la entregue al comprador antes de la llegada del vehículo transportador a su punto de destino.

De no hacerlo así, el comprador podrá incurrir en el pago de demoras, multas, gastos de almacenaje de las mercancías perecederas, etc., además, y lo que es de gran importancia para el exportador, al entregar documentos extemporáneos se presenta la posibilidad de que el comprador tenga justificación para negarse a aceptar los documentos de embarque, apoyándose en el Artículo 41 de Las Prácticas Y Usos Uniformas para Créditos Comerciales Documentarios.

El caso anterior tendrá su excepción cuando se traten de embarques aéreos o inclusive embarques marítimos con destino a puertos cercanos a México, en virtud de que siempre la mercancía llegará primero a su punto de destino que los documentos que amparan a la misma.

Para tratar de evitar este problema, se sugiere al exportador mexicano que pida a su comprador que al solicitar la apertura de la carta de crédito se indique en la misma que se aceptan documentos de embarque con fecha atrasada.

Previamente a la entrega a algún banco local de la documentación correspondiente es conveniente que el propio beneficiario verifique por sí mismo y hasta donde le sea posible, que los documentos se ajustan estricta y literalmente a los requisitos señalados en la Carta de Crédito. Además de los puntos arriba mencionados en lo relativo a la "Revisión de la Carta de Crédito a favor del Exportador" que sobre todo se refieren a un examen que se aconseja hacer al escribir al crédito.

4.8.1. LETRAS DE CAMBIO

a) Su importe no debe exceder del monto de la Carta de Crédito ni del valor de la factura, cuando ésta represente el valor de la mercancía más gastos como por ejemplo cuando se vende C. & F. o C.I.F.

b) Debe estar girada por el beneficiario del Crédito, a cargo del banco señalado para tal efecto y endosada al banco negociador.

c) La letra deberá precisar si es pagadera a la vista o determinados días vistas, los que normalmente se cuentan con base en la fecha de embarque, de la factura o de la fecha de negociación, según se estipule en el crédito.

4.8.2. FACTURAS COMERCIALES

a) La mercancía deberá coincidir literalmente en descripción y volumen o cantidad, exactamente de conformidad con lo que estipula en Crédito Documentario. El mencionar otras mercancías no estipuladas en el Crédito Documentario o aún una mayor cantidad o volumen de las que estipule, se considerará discrepancia, aún cuando no se cobre su importe.

Esto se debe a la posibilidad de que el comprador tenga dificultades al introducir a su país mercancía que no concuerde precisamente con el permiso de importación, o simplemente que se pueda valer de ello para no aceptar la documentación.

También puede suceder que el comprador se viera obligado a efectuar desembolsos por fletes, seguro, maniobras, etc., por mercancías que no haya contratado.

b) Las facturas deberán estar extendidas a favor del solicitante (comprador) del Crédito Documentario, salvo que expresamente se especificara lo contrario. Sea cual fuere el caso, las facturas deberán mostrar literalmente correctos el nombre y dirección de la firma a cuyo favor se extiendan, así como el nombre y dirección del vendedor.

c) Las facturas no pueden incluir gastos especiales, tales como de cables, manejo, comisiones, almacenaje, etc., salvo que expresamente lo autorice la Carta de Crédito.

d) Salvo que el crédito documentario expresamente lo permita, como en el caso de un crédito transferible, solamente se aceptarán facturas extendidas por el beneficiario, quien debe firmarlas debidamente.

e) Las facturas deberán mostrar los precios de cotización, según lo indique el crédito documentario, usando los términos F.O.B., C.& P., C.I.P., etc., así como el punto de embarque o de desembarque a que dichos términos se refieren. Así mismo, deberán mencionar las marcas y número de bultos respectivos.

4.8.3. CONOCIMIENTOS DE EMBARQUES

a) Los Conocimientos de Embarque, que son la constancia o comprobante de que el porteador ha recibido la mercancía para su transporte al punto de destino, deberán ser del tipo estipulado por la Carta de Crédito (marítimo, aéreo, terrestre, etc.) y mostrar la consignación y notificación correspondiente, según lo especifique la misma. Los términos "talones", "recibos postales" "guias" y "carta de porte", son sinónimos para este efecto de los Conocimientos de Embarque.

b) El beneficiario deberá cuidar que los conocimientos que presentan sean "limpios", o sea que no contenga ninguna cláusula que directa o indirectamente indique deficiencia en el empaque o en el estado en que fue recibida la mercancía al momento de embarque. Los conocimientos tampoco podrán mostrar alteraciones, enmendaduras, raspaduras, etc., salvo que hayan sido efectuadas por el propio agente porteador o capitán del barco, quien en ese caso deberá firmarlas como certificación de su autenticidad.

c) Cuando La Carta de Crédito estipule Conocimientos de Embarque que muestren mercancías a bordo, deberá cerciorarse de que la cláusula "On board" o "Mercancías a Bordo" u otra equivalente, aparezca en los Conocimientos y que éstos mencionen claramente la fecha y el puerto de embarque, así como que se encuentran debidamente firmados por el agente porteador o el capitán del barco.

La expresión " sobre cubierta" " on deck" u otra equivalente, constituye discrepancia. Por supuesto que esta consideración no surte efecto si el crédito documentario expresamente permite embarques "sobre cubierta" o contiene otra autorización similar.

d) La descripción de la mercancía en los conocimientos de embarque podrán ser en términos generales, aceptandose que no aparezca en forma tan detallada como en las facturas comerciales. Por supuesto que se entiende que ambos documentos deben referirse esencialmente el mismo producto.

Al igual que las facturas, los conocimientos no deben amparar otras mercancías, salvo que el crédito expresamente lo permita. En este particular todo lo indicado en el inciso (2) referente a facturas comerciales, se aplica a conocimientos de embarque.

e) El beneficiario deberá presentar el juego completo de conocimientos, consistente en los varios originales que los mismos señalan. Sin embargo, hay casos en que el crédito acepta que se entreguen solamente determinados ejemplares, inclusive copias no negociables.

f) Los conocimientos deben señalar al beneficiario del crédito como embarcador de la mercancía, salvo que expresamente se permita que sea una firma distinta.

g) Los conocimientos deben mostrar claramente el importe del flete respectivo y si éste ya ha sido pagado o si es por cobrar, la cual naturalmente debe estar en consonancia con lo estipulado por el crédito documentario.

h) Según se indicó en el primer párrafo el presente capítulo, los conocimientos de embarque que muestren fecha atrasada a tal grado que puedan considerarse "extemporáneos" serán motivo de discrepancia. En los casos en que el crédito documentario así lo estipule, los conocimientos deberán mostrar una fecha de embarque no posterior a señalado el crédito como plazo máximo para efectuar el embarque. Tampoco se aceptarán conocimientos fechados con anterioridad al establecimiento del Crédito Documentario, salvo que el mismo lo permita.

i) Los conocimientos de embarque marítimo deberán estar expedidos por compañías navieras, no siendo aceptables los "charter party bill of lading" (barco fletado especialmente para determinado embarque), salvo que el crédito documentario lo permita.

4.8.4. POLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO

a) La póliza o certificado deberá estar extendido en la misma moneda que el crédito comercial y tener fecha de expedición que sea posterior a la fecha del conocimiento de embarque.

b) Los datos de la póliza o certificado de seguro también debe coincidir con los de la factura y conocimientos de embarque, así como cubrir exactamente los riesgos estipulados en el crédito documentario.

c) Como beneficiarios de la póliza o certificado de seguro deberán aparecer el importador, el banco emisor, o quien expresamente indique el crédito documentario.

4.8.5. OTROS DOCUMENTOS.

Los otros documentos que pida el crédito documentario, tales como: Certificado de Origen, Calidad, Análisis, Peso y Lista de Embarque. Deberán coincidir en sus datos entre sí y con los documentos de embarque, debiendo estar expedidos por quien indique la carta de crédito, o por quien sea, si no hace mención expresa de ello.

4.8.6. TRAMITE DE DOCUMENTOS CON DISCREPANCIA.

Si a pesar de haberse tomado las debidas precauciones, el propio exportador o el banco negociador encuentra discrepancias entre la documentación y la carta de crédito, el primer paso será hacer todo lo posible por corregir los documentos que están en falta. Cuando materialmente no sea posible lograrlo oportunamente, el exportador puede optar por alguno de los siguientes tres caminos para obtener el pago:

a) Pedir al banco negociador o pagador que comunique por la vía más adecuada (cable, teléfono, telex, carta, etc.), al banco emisor extranjero, las discrepancias que presentan los documentos solicitando su autorización para entregar el valor de los documentos. Como el banco emisor a su vez tendrá que obtener la autorización del solicitante del crédito (comprador) y contestar al banco local, estas gestiones normalmente tardan varios días.

b) Extenderle una carta de garantía al banco pagador o negociador, solicitando le entregue el importe bajo su responsabilidad, comprometiéndose a su devolución en caso de que el importador extranjero no acepte los documentos con las discrepancias que presentan. En garantía está sujeta a la aprobación del banco pagador o negociador, que estaría en función de la solvencia económica y moral del exportador y tal como si se tratara de una operación de crédito normal.

Además, esta garantía, una vez constituida no podrá cancelarse sino hasta que la institución local reciba la conformidad del banco emisor.

c) Autoriza al banco local a enviar los documentos al banco extranjero en calidad de cobranza. En este caso, las discrepancias que presenten los documentos están sujetas a la revisión y aprobación por parte del banco emisor y del propio comprador. El pago se le hará al exportador solamente hasta que el banco local reciba la liquidación de dicha cobranza.

De estas tres alternativas, posiblemente la primera sea más conveniente para el exportador. Si bien la contestación puede demorar unos días, al obtener la conformidad el pago se hace en firme y ya sin responsabilidad para el exportador. Este sistema tiene especial aplicación en el caso de pocas discrepancias, o cuando éstas aparentemente no son de trascendencia.

La expedición de una carta de garantía, a su vez, tiene la ventaja para el exportador de que al ser aceptada por el banco negociador, recibirá el pago de inmediato.

No hay que olvidar, sin embargo, que este sistema tiene el inconveniente de que la garantía afectará las líneas o facilidades de crédito que el exportador tenga con la institución negociadora y que el gestionar que el banco emisor autorice su cancelación requiera algún tiempo.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO CUATRO:

- ABC DE LAS EXPORTACIONES

ASOCIACION DE BANQUEROS DE MEXICO.

LIC. RAUL GUERRERO P.

- BANCO DE COMERCIO EXTERIOR.

EDICION ESPECIAL SOBRE

CARTAS DE CREDITO.

- CENTRO DE ESTUDIOS EN COMERCIO

INTERNACIONAL.

CREDITOS Y COBRANZAS INTERNACIONALES.

- COMERCIO INTERNACIONAL.

SALVADOR MERCADO H.

TOMO II

EDIT. NORIEGA LIMUSA.

CAPITULO CINCO

REGLAS UNIFORMES

DE USO DE

CREDITO DOCUMENTARIO

I N T R O D U C C I O N .

Como instrumento de trabajo básico de las transacciones internacionales, el crédito documentario necesita definiciones y terminología claras y precisas. Era indispensable formular principios compatibles con el derecho internacional en la forma de reglas concisas, susceptibles de ser usadas universalmente. Aquellas reglas debían satisfacer las exigencias de todos los usuarios.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional) ha llevado a cabo un cierto número de proyectos sobre este tema, en el marco de sus actividades generales. Sobre la base de un folleto publicado en 1924 por la Unión Sindical de los bancos Franceses y gracias a la enmienda a las reglas adoptadas durante los Congresos de la CCI en 1933 y 1951, el resultado de estos esfuerzos pudo concretarse en 1962 con la publicación del folleto 222.

Trabajos ulteriores llevados a cabo por la Comisión sobre Técnicas y Prácticas Bancarias de la CCI, bajo la presidencia del Sr. B.S. Wheble, tuvieron como resultado en 1974 la publicación de una versión revisada. Se trata de la publicación 290 intitulada "Usos y Reglas Uniformes relativos a los Créditos Documentarios" a la cual bancos de unos 156 países ya se han adherido.

Los artículos sobre los Usos y Reglas Uniformes rigen las relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario: designación y examen de los documentos, plazos a respetar, responsabilidades, etc.

Los Usos y Reglas son fundados sobre la práctica corriente y constituye el marco general.

LA COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL.

...Agradece a la Cámara de Comercio Internacional (CCI) haberle transmitido el texto revisado de los "Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios" que han sido aprobado por la Comisión de Técnicas y Prácticas Bancarias de CCI el 14 de Octubre de 1974 y adoptado por el Comité Ejecutivo de la CCI el 3 de Diciembre 1974, felicita a la CCI por haber contribuido en esta forma a facilitar el comercio internacional, al poner al día sus reglas relativas a las prácticas en materia de crédito documentario teniendo en cuenta la evolución de la tecnología de los transportes y los cambios que se han producido en las prácticas comerciales, considera, que al revisar la CCI el texto de 1962 de los "Usos y Reglas Uniformes" ha tenido en cuenta las observaciones formuladas por los gobiernos y las instituciones bancarias y comerciales de países no representados en la Cámara de Comercio Internacional, que fueron transmitidos a la CCI a través de la comisión, señala de los "Usos y Reglas Uniformes" constituyen una valiosa contribución a la facilitación del comercio internacional.

Y recomienda que la versión revisada de 1974 sea utilizada a partir del primero de Octubre de 1975 en las transacciones que implique el establecimiento de un crédito documentario...

5.1 DISPOSICIONES GENERALES Y DEFINICIONES.

a. Estas disposiciones generales, definiciones y los artículos que le siguen se aplican a todos los créditos documentarios y obligan a todas las partes interesadas, a menos que expresamente se pacte lo contrario.

b. En estas disposiciones, definiciones y artículos, la expresión "Crédito(s)" que emplea significan todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante), se obligará a:

i) efectuar un pago a tercero (beneficiario), o a su orden o pagar, aceptar o negociar las letras de cambio (giros) que libre el beneficiario, o

ii) autorizar que tales pagos sean efectuados o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco contra entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

c. Los créditos son, por su naturaleza, operaciones distintas de los contratos de venta o de cualquier otra índole en que se puedan estar basados y en ningún caso tales contratos afectarán ni obligarán a los bancos.

d. Todas instrucciones relativas a los créditos documentarios y los propios créditos deben ser completas y precisas.

Para evitar cualquier confusión o mal entendido, los bancos emisores deberán desalentar todo intento, por parte del ordenante del crédito de incluir detalles excesivos.

e. El banco autorizado a pagar, aceptar o negociar al amparo de un crédito, será el banco que tiene el derecho prioritario para ejercer la opción descrita en el artículo 32 (b). La decisión de dicho banco obligará a todas las partes interesadas.

Un banco está autorizado para pagar o aceptar al amparo de un crédito cuando se le designe expresamente para ello en dicho crédito. Un banco está autorizado para negociar al amparo de un crédito:

- i) Cuando así esté expresamente designado en el crédito, o
- ii) Cuando el crédito sea libremente negociable por cualquier banco.

f. El beneficiario de un crédito no podrá prevalerse, en ningún caso, de las relaciones contractuales que existan entre los bancos o entre el orden y el banco emisor.

5.2. **FORMA Y NOTIFICACION DE LOS CREDITOS.**

PUBLICACION 400 DE LA COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL
DERECHO COMERCIAL

ARTICULO 1.

a. Los créditos pueden ser:

- i Revocables, o
- ii Irrevocables.

b. Por consiguiente, todos los créditos deberán indicar claramente si son revocables o irrevocables.

c. A falta de tal indicación, el crédito será considerado revocable.

ARTICULO 2.

Un crédito revocable puede ser enmendado o anulado en cualquier momento, sin notificación previa al beneficiado. Sin embargo, el banco emisor esta obligado a reembolsar a cualquier sucursal u otro banco al cual tal crédito haya sido transmitido y hecho utilizable para cualquier pago, aceptación o negociación realizado por dicha sucursal u otro banco, de acuerdo con los términos y condiciones del crédito y de cualquier enmienda recibida hasta el momento del pago, aceptación o negociación con anterioridad a la recepción por el del aviso de enmienda o cancelación.

ARTICULO 3.

a. Siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se haya cumplido un crédito irrevocable constituye un compromiso en firme por parte del banco emisor:

i De pagar o de que el pago será efectuado, si el crédito es utilizable para pago, contra entrega o no de un giro;

ii De aceptar giros si el crédito es utilizable mediante aceptación por parte del banco emisor, o de asumir la responsabilidad para la aceptación de los giros y del pago a su vencimiento si el crédito es utilizable mediante aceptación de giros a cargo del ordenante del crédito o de asegurar la compra-negociación por otro banco, si el crédito es utilizable mediante compra-negociación.

b. Un crédito irrevocable puede ser avisado al beneficiario a través de otro banco (banco notificador) sin compromiso por parte de este otro banco, pero cuando un banco emisor autoriza o solicita a otro banco la confirmación de su crédito irrevocable y este último lo hace así tal confirmación constituye por parte del banco confirmador un compromiso en firme, adicional al asumido por el banco emisor, siempre y cuando los términos y condiciones de crédito se hayan cumplido:

i De pagar si el crédito es pagadero en sus propias cajas, contra entrega o no de un giro, o de que el pago será efectuado si el crédito es utilizable para pago en otro lugar;

ii De aceptar los giros, si el crédito es utilizable mediante aceptación por el banco confirmador, en sus cajas, o de asumir la responsabilidad de la aceptación de los giros y del pago a su vencimiento, si el crédito es utilizable mediante aceptación de giros a cargo del ordenante o de cualquier otro librado designado en el crédito;

iii De comprar-negociar, sin recursos contra el librador y-o los tenedores de buena fe, los giros librados por el beneficiario, a la vista o plazo, a cargo del banco emisor o del ordenante o de cualquier otro librado designando en el crédito, si el crédito es utilizable mediante compra-negociación.

c. Estos compromisos no pueden ser enmendados ni anulados sin la conformidad de todas las partes interesadas. La aceptación parcial de una enmienda no tendrá efecto sin el acuerdo de todas las partes interesadas.

ARTICULO 4.

a. Cuando un banco emisor pasa instrucciones a otro banco por cable, telegrama hoteles para que avise un crédito y si la confirmación postal a de ser el instrumento que permite la utilización del crédito, el cable, telegrama o telex debe indicar que el crédito tendrá solamente efectividad a la recepción de la mencionada confirmación postal.

En este caso, el banco emisor debe enviar al beneficiario el instrumento que permita la utilización del crédito (confirmación postal), y cualquier modificación posterior a través del banco notificador

b. El banco emisor será responsable de todas las consecuencias que puedan derivarse, sin dejar de seguir el procedimiento indicado al párrafo anterior.

c. A menos que en el cable, telegrama o telex se indique "siguen detalles" (o expresión similar), o que se determine que la confirmación postal será el instrumento que permita la utilización del crédito, el cable, telex será considerado como el instrumento que permita la utilización del crédito y el banco emisor no queda obligado a enviar la confirmación postal al banco notificador.

ARTICULO 6.

Cuando el banco recibe instrucciones incompletas o imprecisas de emitir, confirmar o avisar un crédito, puede pasar al beneficiario un aviso preliminar a título simplemente informativo, sin incurrir en responsabilidad alguna; en este caso, el crédito será emitido, confirmado o avisado solamente cuando el banco haya recibido la información necesaria.

5.3. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES.

ARTICULO 7.

Los bancos deben examinar todos los documentos con razonable cuidado para cerciorarse de que, aparentemente estén de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

Los documentos que, aparentemente, no concuerden entre sí serán considerados como que no presentan la apariencia de ser conformes a los términos y condiciones del crédito.

ARTICULO 8.

a. En las operaciones de créditos documentarios, todas las partes interesadas deben considerar los documentos y no las mercancías.

b. El pago, la aceptación o la negociación contra documentos que presentan la apariencia de ser conformes con los términos y condiciones de un crédito, por un banco que esté autorizado para hacerlo, obliga a la parte que haya dado dicha autorización para admitir los documentos y para rembolsar al banco que haya efectuado el pago, la aceptación o la negociación.

c. Si al recibir los documentos el banco emisor considerase que no presentan la apariencia de ser conformes con las condiciones del crédito, dicho banco deberá decidir, basándose exclusivamente en los documentos, si procede impugnar el pago, la aceptación o la negociación por no haberse efectuado de acuerdo con los términos y condiciones del crédito.

d. El banco emisor tendrá un plazo razonable para examinar los documentos y para decidir, en las condiciones anteriormente establecidas, si procede efectuar dicha impugnación.

e. En caso afirmativo, un aviso a tal efecto, indicando las razones de la impugnación, de ser enviado inmediatamente, por cable o por cualquier otro medio rápido, al banco que ha remitido los documentos (banco remitente) y este aviso debe indicar que los documentos están a disposición de dicho banco o que le son devueltos.

f. Si el banco emisor no pone los documentos a disposición del banco remitente o no se los devuelve, perderá el derecho de reclamar porque el correspondiente pago, aceptación o negociación no fue efectuado de conformidad con los términos y condiciones del crédito.

g. Si el banco remitente pone en conocimiento del banco emisor la existencia de cualquier irregularidad en los documentos o le comunica que ha pagado, aceptado o negociado bajo reservas o contra una garantía en relación con dichas irregularidades, el banco emisor no quedará por ello exonerado de ninguna de sus obligaciones derivadas del presente artículo.

Tales garantías o reservas afectan únicamente a las relaciones entre el banco remitente y el beneficiario.

ARTICULO 9.

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a la forma, suficiencia y exactitud, autenticidad, falsificación o valor legal de documento alguno, ni en cuanto a las condiciones generales y/o particulares, estipuladas en los documentos o sobreañadidas a los mismos; tampoco asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a la descripción, cantidad, peso, calidad, estado, embalaje, entrega valor o existencia de las mercancías representadas por los documentos, ni tampoco en cuanto a la buena fe o a los actos y-u omisiones, solvencia, cumplimiento de las obligaciones reputación del consignador, de los transportistas o de los aseguradores de las mercancías o de cualquier otra persona quienquiera que sea.

ARTICULO 10.

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a las consecuencias derivadas de la demora y-o pérdidas que pudieran sufrir en su transmisión cualquiera despachos , cartas o documentos, ni en cuanto al retraso, mutilación u otros errores que se puedan producir en la transmisión de cables, telegramas o telex.

Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en cuanto a los errores de traducción o de interpretación de términos técnicos y se reservan el derecho de transmitir los términos de los créditos sin traducirlos.

ARTICULOS 11.

Los bancos no asumen ninguna responsabilidad por las consecuencias que puedan derivarse de la interrupción de su propia actividad, provocada por motines, comisiones civiles, insurrecciones, guerras, casos de fuerza mayor o cualesquiera otras causas independientes de voluntad, así como por huelgas o cierros patronales. A menos que hayan sido autorizados expresamente, los bancos no efectuarán el pago, la aceptación o la negociación después el vencimiento, en virtud de créditos que hayan vencido durante dicha interrupción de su propia actividad.

ARTICULO 12.

a. Los bancos que utilizan los servicios de otro banco para dar cumplimiento a las instrucciones del ordenante, lo hacen por cuenta y riesgo de este último.

b. Los bancos no asumen ninguna obligación ni responsabilidad en caso de que las instrucciones que transmitan no sean ejecutadas, ni aún en el caso en que ellos mismos hayan tomado la iniciativa en la elección del otro banco.

c. El ordenante deberá asumir todas las obligaciones y responsabilidades que se deriven de las leyes o costumbres en los países extranjeros e indemnizar a los bancos de todas las consecuencias que ello pueda motivar.

ARTICULO 13.

Un banco pagador o negociador que ha sido autorizado a reembolsarse de sus pagos o negociaciones sobre un tercer banco designado por el banco emisor, y que ha efectuado dicho pago o negociación, no será requerido para confirmar al tercer banco que lo ha efectuado de conformidad con los términos y condiciones del crédito.

5.4. DOCUMENTOS.

ARTICULO 14.

a. Todas las instrucciones de emitir, confirmar o avisar un crédito deberá especificar con precisión los documentos contra los cuales se efectuará el pago, la aceptación o la negociación.

b. No deben emplearse términos tales como "primera clase", "bien conocido", "calificado", no otros análogos para designar a los que han de expedir cualquiera de los documentos exigidos por un crédito y si estos términos figuran en las condiciones de un crédito, los bancos aceptarán los documentos tales como les sean presentados.

5.4.1. DOCUMENTOS QUE ACREDITAN EL EMBARQUE O EL DESPACHO O LA TOMA A CARGO. (DOCUMENTOS DE EXPEDICION).

ARTICULO 15.

Salvo lo dispuesto en el artículo 20, la fecha del conocimiento de embarque o la fecha de cualquier otro documento que acredite el embarque o el despacho o la toma a cargo o incluso la fecha indicada en el sello de recepción o mediante anotación en cualquiera de dichos documentos, será considerada, en cada caso, como la fecha de embarque o de despacho o de la toma a cargo de las mercancías.

ARTICULO 16.

a. Si alguna mención que indique claramente el pago del flete o pago por anticipado del flete, cualquiera que sea la denominación o descripción, ha sido puesta mediante estampilla o figura de cualquier otra forma en los documentos que acreditan el embarque o el despacho o la toma a cargo, será aceptada como prueba del pago del flete.

b. Si la frase "flete pagadero por anticipado" o "flete a pagar por anticipado" u otras frases designado similar han sido puestas mediante estampilla o figura en cualquier otra forma en dichos documentos, no serán considerados como prueba del pago del flete.

c. A menos que el crédito especifique otra cosa, o a menos que cualquiera que los documentos presentados en virtud de dicho crédito, implique lo contrario, los bancos tendrán que aceptar documentos que indiquen que el flete o los gastos de transporte son pagaderos a la entrega.

d. Los bancos aceptarán los documentos de expedición en los que se haga mención, mediante estampilla o cualquier otra forma, a costas adicionales a los gastos de transporte, tales como costos de, o desembolsos incurridos en relación con, carga, descarga u operaciones similares, a menos que las condiciones de crédito específicamente prohíban tales menciones.

ARTICULO 17.

Un documento de expedición en el que figure en el anverso una cláusula tal como "carga y cuenta del cargador" (shipper's load and count) "declarado contener según cargador" ("said by shipper to contain") o una frase similar, será aceptado salvo las condiciones del crédito lo prohiban específicamente.

ARTICULO 18.

a. Un documento de expedición limpio es un documento que no lleva ninguna cláusula ni anotación sobreañadida haciendo constar expresamente algún defecto del estado de la mercancía y.o del embalaje.

b. Los bancos rechazarán los documentos de expedición que lleven tales cláusulas o anotaciones, a menos que el crédito indique, expresamente, las cláusulas o anotaciones que puedan ser aceptadas.

5.4.1.1. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO.

ARTICULO 19.

a. Salvo que el crédito lo autorice expresamente, no se aceptarán los conocimientos del Embarque del siguiente tipo:

- i Los Conocimientos de Embarque emitidos por transitorios.
- ii Los Conocimientos de Embarque emitidos en virtud de y sujetos a las condiciones de un "Charter-Party".
- iii Los Conocimientos de Embarque amparando el transporte en veleros.

b. Sin embargo, sujeto a lo mencionado anteriormente y a menos que específicamente se señale lo contrario en el crédito, se aceptarán los Conocimientos del Embarque del siguiente tipo:

- i Los Conocimientos de Embarque llamados "Through Bills of Lading" emitidos por las compañías navieras o sus agentes, incluso si amparan varias formas de transporte.
- ii Los Conocimientos de Embarque llamados "Short Form Bills of Lading" (es decir, Conocimientos de Embarque emitidos por las compañías navieras o sus agentes que indican algunas o todas las condiciones del transporte haciendo referencia a una fuente o documento distinto del Conocimiento de Embarque.)
- iii Los Conocimientos de Embarque emitidos por las compañías navieras o sus agentes, que se refieran a mercancías expedidas bajo una forma de unidad de carga, tales como las que se colocan sobre "pallets" o en contenedores.

ARTICULO 20.

a. Salvo instrucciones en contrario expresadas en el crédito, los Conocimientos de Embarque deberán indicar que las mercancías han sido embarcadas o puestas a bordo de una embarcación determinada.

b. El embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada puede ser demostrado, bien sea por un Conocimiento de Embarque en el que figuren frases indicando el embarque o la puesta a bordo de una embarcación determinada, o mediante una anotación a este efecto en el Conocimiento de Embarque firmada o visada y fechada por el transportista o su agente, y la fecha de esta anotación y será considerada como la fecha del embarque o de la puesta a bordo de la embarcación determinada.

ARTICULO 21.

a. A menos que las condiciones del crédito prohíban el transbordo, se aceptarán los Conocimientos de Embarque que indiquen que las mercancías serán transbordadas en ruta, con tal de que el viaje completo esté amparado por un solo y único Conocimiento de Embarque.

b. Los conocimientos de Embarque, que contengan cláusulas impresas indicando que los transportistas tienen derecho a efectuar transbordos, serán aceptados, aunque el crédito prohíba el transbordo.

ARTICULO 22

a. Los bancos rechazarán un conocimiento de Embarque que establezca que las mercancías han sido cargadas sobre cubierta, a menos que el crédito lo autorice expresamente.

b. Los bancos no rechazarán un conocimiento de Embarque que contenga una cláusula indicando que el transporte de las mercancías puede ser efectuado sobre cubierta, siempre y cuando se señale específicamente que dichas mercancías han sido cargadas sobre cubierta.

5.4.1.2. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE COMBINADO

ARTICULO 23

a. Si el crédito exige un documento de transporte combinado, es decir un documento que estipule un transporte combinado por al menos dos medios de transporte diferentes, desde un lugar en donde se hacen cargo de las mercancías hasta un lugar designado para la entrega, o si el crédito exige un transporte combinado, pero en cualquiera de los dos casos no especifica la forma del documento exigido y-o el emisor de este documento, los bancos aceptarán estos documentos tal como les sean presentados.

b. Si el transporte combinado incluye transporte por mar, el documento será aceptado incluso si no indica que las mercancías están a bordo de una embarcación determinada, y aunque contenga una cláusula de que las mercancías, si están embaladas en un contenedor, pueden ser transportadas sobre cubierta, siempre y cuando no señale específicamente de dichas mercancías están cargadas sobre cubierta.

5.4.1.3. OTROS DOCUMENTOS DE EXPEDICION, ETC.

ARTICULO 24

Los bancos considerarán los conocimientos o cartas de porte ferroviarios o fluviales, los duplicados de las cartas de porte, los resguardos postales, los certificados de expedición postal, las guías aéreas, los conocimientos emitidos por transportistas por carretera, o cualquiera de otros documentos similares como documentos en regla, cuando en ellos figure el sello de recepción del transportista o de su agente, o cuando lleven una firma que, en apariencia, sea la del transportista o de su agente.

ARTICULO 25

Cuando un crédito exija un testimonio o certificación de peso en los casos en que el transporte no sea por mar, los bancos aceptarán el sello de pasaje que haya sido estampado o cualquier otra declaración de peso puesta por el transportista en el documentos de expedición, a menos que el crédito exija un certificado de peso separado o independiente.

5.4.2 DOCUMENTOS DE SEGURO

ARTICULO 26

- a. *Los documentos de seguro deben ser aquellos expresamente indicados en el crédito y emitidos y-o firmados por compañías de seguros o sus agentes, o por aseguradores ("underwriters").*
- b. *Las notas de cobertura ("cover notes") emitidas por corredores no serán aceptadas, a menos que el crédito lo autorice expresamente.*

ARTICULO 27

Salvo instrucciones en contrario en el crédito, o a menos que los documentos de seguro presentados establezcan que la cobertura es efectiva lo mas tarde en la fecha de embarque o del despacho o, en caso de transporte combinado, la fecha de la toma cargo de las mercancías, los bancos rechazarán los documentos de seguro presentados en los que figure una fecha posterior a la fecha del embarque o del despacho, o de la toma a cargo de las mercancías en caso de transporte combinado, indican en los documentos de expedición.

ARTICULO 28

a. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, el documento de seguro deberá estar expresado en la misma moneda que la del crédito.

b. El valor mínimo asegurado debe ser el valor CIF de las mercancías. Sin embargo, cuando el valor CIF no pueda ser determinado por los documentos presentados, los bancos aceptarán como tal valor mínimo, bien el importe de la utilización del crédito, bien el importe de la factura comercial respectiva, tomando el más elevado.

ARTICULO 29

a. Los créditos deberán indicar expresamente el tipo de seguro que se requiera y, en su caso, los riesgos adicionales que tengan que ser cubiertos. No deberá emplearse términos imprecisos, tales como "riesgos habituales" o "riesgos corrientes", sin embargo, si tales términos imprecisos son utilizados, los bancos aceptarán los documentos de seguro así presentados.

b. A falta de instrucciones específicas, los bancos aceptarán la cobertura del seguro tal como les sea presentada.

ARTICULO 30

Cuando un crédito estipule "seguro contra todos los riesgos", los bancos aceptarán un documento de seguro que contenga cualquier cláusula o anotación que indique "todos los riesgos" y no asumirán ninguna responsabilidad en el caso de que algún riesgo particular no estuviera cubierto.

ARTICULO 31

Los bancos aceptarán un documento de seguro en el que se indique la cobertura está sujeta a una franquicia sea una franquicia completa o una franquicia deducible, a menos que esté expresamente indicado en el crédito que el seguro debe estar emitido sin incluir ningún porcentaje de franquicia.

5.4.3 FACTURAS COMERCIALES

ARTICULO 32

- a. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, las facturas comerciales deben ser extendidas a nombre del ordenante.
- b. Salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario, los bancos pueden rechazar las facturas comerciales extendidas por un importe superior al permitido por el crédito.

c. La descripción de las mercancías en las facturas comerciales debe corresponder con la que figure en el crédito. En todos los demás documentos, las mercancías pueden ser descritas en términos generales que no sean incompatibles con la descripción.

5.4.4 OTROS DOCUMENTOS

ARTICULO 33

Cuando se exijan otros documentos, tales como: resguardo de almacén, ordenes de entrega ("delivery orders"), facturas consulares, certificados de orden, sin una definición más concreta, los bancos aceptarán dichos documentos tal y como les sean presentados.

5.5 DISPOSICIONES VARIAS

ARTICULO 34

a. Las expresiones "al rededor de", "aproximadamente" o similares, empleadas en relación con el importe del crédito, la cantidad o el precio unitario de las mercancías serán interpretadas en el sentido de que permiten una diferencia que no excede del 10% en más o en menos.

b. A menos que el crédito estipule que la cantidad de las mercancías que se especifica no debe excederse ni reducirse, se permitirá una tolerancia del 30% en más o en menos, siempre y cuando el importe total de las utilizations no sobre pase el importe del crédito. Esta tolerancia no se aplica cuando el crédito especifica la cantidad en unidades de embalaje o de artículos individuales.

5.5.1 EXPEDICIONES PARCIALES

ARTICULO 35

a. Las expediciones parciales están autorizada, salvo que el crédito contenga instrucciones expresas en contrario.

b. Las expediciones efectuadas en el mismo buque y para el mismo viaje no serán consideradas como expediciones parciales, aún cuando los conocimientos de embarque que acrediten la entrega "a bordo" llevan fechas diferentes y-o indiquen puertos de embarque diferentes.

ARTICULOS 36

Si se han estipulado expediciones fraccionadas dentro de plazos determinados y alguna fracción no se expide en el plazo autorizado para la misma, el crédito deja de ser utilizable para dicha fracción posterior, salvo que el crédito contenga instrucciones en contrario.

5.5.2 FECHA DE VENCIMIENTO

ARTICULO 37

Todo crédito, tanto revocable como irrevocable, debe estipular una fecha de vencimiento para la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación, aunque contenga una fecha límite para la expedición.

ARTICULO 38

Las expresiones "al", "hasta" o cualquiera otras similares que se emplean para definir la fecha de vencimiento para la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación o la fecha límite fijada para la expedición, se interpretarán en el sentido de que incluyen la fecha indicada.

ARTICULO 39

a. Cuando la fecha de vencimiento estipulada coincida con un día en que los bancos estén cerrados por motivos que no sean los señalados en el Artículo 11, la fecha de vencimiento será prorrogada hasta el primer día hábil siguiente.

b. La fecha límite de expedición no será prorrogada por que se prorrogue la fecha de vencimiento en virtud de lo previsto en este Artículo. Cuando el crédito estipule una fecha límite de expedición, los documentos de expedición que lleven una fecha posterior a la estipulada, no serán aceptados. Si no se estipula en le crédito una fecha límite de expedición, no serán aceptados documentos de expedición en los que figure una fecha posterior a la fecha de vencimiento estipulada en el crédito o en las enmiendas de ésta. Sin embargo, otros documentos distintos de los de expedición, pueden estar fechados hasta incluyendo la fecha de vencimiento prorrogada.

c. Los bancos que efectuen el pago, la aceptación o la negociación en la fecha de vencimiento así prorrogada, debe añadir a los documentos su certificación con el siguiente texto:

"Presentado para pago (o aceptación o negociación según el caso) dentro del plazo del vencimiento prorrogado en virtud de las disposiciones del Artículo 39 de los Usos y Reglas"

5.5.3 EXPEDICION, CARGA O DESPACHO

ARTICULO 40

a. Salvo que las condiciones del crédito indiquen lo contrario, las expresiones "salida", "despacho", "carga", "partida del buque", que se emplean para fijar la fecha límite para la expedición de las mercancías, se consideran que son sinónimas de "expedición".

b. Las expresiones tales como "pronto", "inmediatamente", "lo más pronto posible" y otras semejantes, no deberían emplearse. Si se emplean, los bancos las interpretarán como una petición de que la expedición se haga dentro de los treinta días, a contar desde la fecha de notificación del crédito al beneficiario por el banco emisor o por un banco notificador, según el caso.

c. La expresión "el ... o alrededor del ..." y otras similares, serán interpretadas como una petición de expedición dentro de los cinco días antes o después de la fecha indicada, incluidos los días límites.

5.5.4 PRESENTACION

ARTICULO 41

Además de lo exigido en el Artículo 37, según el cual todo crédito deberá estipular una fecha de vencimiento para la presentación de documentos, los créditos deben también estipular un periodo de tiempo expresamente definido, después de la fecha de emisión del conocimiento de embarque u otros documentos de expedición, durante el cual debe efectuarse la presentación de documentos para pago, aceptación o negociación.

Si en el crédito no se estipula tal periodo, los bancos rechazarán los documentos que les sean presentados después de transcurridos 21 días a contar de la fecha de emisión de los conocimientos de embarque u otros documentos de expedición.

ARTICULO 42

Los bancos no están obligados a aceptar la presentación de los documentos fuera de sus horas de oficina.

5.5.5 TERMINOS RELATIVOS A FECHAS

ARTICULO 43

Las expresiones "primera mitad", "segunda mitad" de un mes, se interpretarán que comprenden, respectivamente del 1 al 15 inclusive, y del 16 al último día del mes inclusive.

ARTICULO 44

Las expresiones "principio" "mediano" o "fin" de mes se interpretarán que comprenden, respectivamente, del 1 al 10 inclusive, del 11 al 20 inclusive, y del 21 al último día de cada mes inclusive.

ARTICULO 45

Cuando un banco que emite un crédito da instrucciones de que el mismo sea confirmado o avisado con validez "por un mes", "por seis meses", etc., pero sin especificar a partir de que fecha ha de contarse el plazo, el banco confirmador o notificador confirmará o avisará el crédito como válido hasta el final del plazo señalado a contar desde la fecha de su confirmación o aviso.

5.6 TRANSFERENCIA

ARTICULO 46

a. Un crédito transferible es un crédito en virtud del cual el beneficiario tiene el derecho de dar instrucciones al banco designado para efectuar el pago o la aceptación, o cualquier banco facultado para efectuar la negociación, para que el crédito pueda ser utilizado en su totalidad o en parte por uno o más terceros (segundos beneficiarios).

b. El banco que recibe instrucciones de efectuar la transferencia. Haya o no confirmado el crédito, no tendrá obligación alguna de efectuar tal transferencia, si no es dentro de los límites y en la forma a las que expresamente haya dado su conformidad y sólo después de que sus gastos relativos a la transferencia le sean pagados.

c. Salvo disposición expresa en contrario, los gastos bancarios relativos a la transferencias son a cargo del primer beneficiario.

d. Un crédito puede transferirse únicamente en el caso de que haya sido designado expresamente como "transferible" por el banco emisor. Los términos tales como "divisible", "fraccionable", "cedible" y "transmisible" no añaden nada al significado del término "transferible" y no deberán emplearse.

e. Un crédito transferible puede ser transferido solamente una vez. Pueden transferirse separadamente fracciones de un crédito transferible (que no sobre pasen en conjunto el importe del crédito), con tal de que no se hayan prohibido las expediciones parciales, y el conjunto de tales transferencias se considerará que constituye una sola transferencia del crédito. El crédito puede transferirse únicamente bajo los términos y condiciones especificados en el crédito original, a excepción del importe del crédito, de cualquier precio unitario indicado en el mismo, y del plazo de validez o del plazo de expedición, todos o cualquiera de los cuales pueden ser reducidos o acortados. Además, el nombre del primer beneficiario puede hacerse figura en sustitución del nombre del ordenante del crédito, pero si el crédito original exige específicamente que el nombre del ordenante del crédito figure en cualquier otro documento que no sea la factura, dicha exigencia debe ser respetada.

f. El primer beneficiario tiene el derecho de sustituir con sus propias facturas las del segundo beneficiario, por importes que no excedan el del crédito original y, en su caso, por los precios unitarios originales estipulados en el crédito, y cuando se haga tal sustitución de facturas, el primer beneficiario puede disponer con cargo al crédito de la diferencia, si la hubiere, entre sus facturas y las facturas del segundo beneficiario. Cuando un crédito ha sido transferido y el primer beneficiario ha de entregar sus propias facturas a cambio de las facturas del segundo beneficiario, pero deja de hacerlo al primer requerimiento, el banco que ha de efectuar el pago, aceptación, o negociación, tiene el derecho de remitir al banco emisor los documentos recibidos en virtud del crédito, incluyendo las facturas del segundo beneficiario, sin incurrir en responsabilidades ante el primer beneficiario.

El primer beneficiario de un crédito transferible puede transferirle a un segundo beneficiario en el mismo país, a menos que el crédito establezca específicamente lo contrario. El primer beneficiario tendrá el derecho de pedir que el pago o negociación se efectuó al segundo beneficiario en el lugar al cual el crédito ha sido transferido, hasta incluyendo la fecha de vencimiento del crédito original, y sin perjuicio del derecho del primer beneficiario a entregar, posteriormente, sus propias facturas en sustitución de las del segundo beneficiario y a reclamar cualquier diferencia que resulte a su favor.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO CINCO:

USOS Y REGLAS UNIFORMES

PARA CREDITOS DOCUMENTARIOS

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS

PARA EL DERECHO COMERCIAL

INTERNACIONAL

PUBLICACION 400

CAPITULO SEIS

EL USO

DE LA

CARTA DE CREDITO

EN LA

CIUDAD DE URUAPAN

6.1 ANTECEDENTES DE LA EXPORTACION EN URUAPAN.

El municipio de Uruapan está en la vertiente sur de la sierra, y así forma parte del eje volcánico. Su altura sobre el nivel del mar se considera de 1634 metros, queda situado a los 19 grados 34' 56" de latitud norte y 102 grados 03' 46" de longitud oeste del meridiano de Greenwich.

Siempre ha tenido importancia por ser como puerta de entrada de comercio entre la tierra fría y templada de la tierra caliente.

La ubicación, bellezas naturales así como su favorable clima para el cultivo y el turismo, han favorecido para que Uruapan sea un importante centro de comercio y económico en el estado.

Anteriormente en los alrededores de Uruapan, se cultivaban plátanos, café, chirimoyas, maíz, trigo y cebada. actividades que dentro de la agricultura se han sustituido por las diferentes variedades de aguacate (hass, criollo, etc.).

Ya en la actualidad predomina el cultivo de aguacate, por lo que se le ha auto-nombrado "la capital mundial del aguacate". Como consecuencia de los capitales producto de la agricultura (principalmente) se crearon nuevas empresas.

En 1991, los inversionistas de la región y ante la apertura comercial de México, deciden crear lo que ahora conocemos como procesadoras de aguacate, con las cuales se logra conservar el aguacate, empacado en presentación de pulpa o de guacamole listo para consumirse.

La finalidad principal de estas empresas era comercializar su producto en el exterior, pero por falta del conocimiento del mercado al que pretendían entrar y por tratar de ser primeros en la competencia regional, ocasiono grandes problemas tanto financieros como de mercadotecnia, pues las ventas no coincidieron con lo presupuestado.

Después se encuentran con el problema de cobranza, por lo que deciden crear empresas para comercialización y cobro en el país importador.

6.2 EL USO DE LA CARTA DE CREDITO

Se realizo un investigación de campo en las empresas exportadoras de la región, basadas en un cuestionario escrito, con las siguientes preguntas:

- 1.- ¿ Piensa que exportar beneficie a nuestro país?
Si No Porque
- 2.- ¿ Considera que hay suficiente información relativa de los sistemas de cobranza internacional?
Si No Porque
- 3.- ¿ Usted como exportador que formas de cobro internacional conoce?
- 4.- ¿ Conoce los financiamientos que ofrecen los bancos al exportador?
Si No Cuales

- 5.- ¿ Conoce la carta de crédito como sistema de cobro internacional?
 Si ___ No ___
- 6.- ¿ Cuantos y cuales tipos de carta de crédito conoce?
- 7.- Si usted ha trabajado con cartas de crédito ¿ ha tenido problemas?
 Si ___ No ___ Cuales _____
- 8.- ¿ Conoce el proceso para el pago internacional por medio de carta de crédito?
 Si ___ No ___
- 9.- ¿ Considera necesario para su empresa un manual sobre cobranza internacional?
 Si ___ No ___
- 10.- ¿usted apoyaría asesoría para la exportación?
 Si ___ No ___
 También se realizaron entrevistas en los bancos según el siguiente cuestionario.
- 1.- ¿ Manejan créditos para la exportación?
 Si ___ No ___
- 2.- ¿ Cuenta con información relativa al financiamiento a la exportación?
- 3.- ¿ Que medidas esta tomando la banca privada ante el posible T.L.C. ?
- 4.- ¿ Cual procedimiento recomienda a sus clientes para la cobranza internacional?
- 5.- ¿ Manejan la carta de crédito?
 Si ___ No ___
- 6.- ¿ Recomienda a sus clientes la carta de crédito?
 Si ___ No ___
- 7.- ¿ En que porcentaje los clientes prefieren la carta de crédito?
- 8.- ¿ Ha tenido problemas con el manejo de la carta de crédito?
 Si ___ No ___ Cuales _____
- 9.- ¿Considera útil un manual sobre cobranza internacional?
 Si ___ No ___
- 10.- ¿Cree que el banco requiere de una persona especializada en comercio exterior?
 Si ___ No ___

6.3. INTERPRETACION DEL RESULTADO DE LA INVESTIGACION DE CAMPO

Como resultado de la investigación por medio de un cuestionario aplicado a grupo Barragan (procesadora de aguacate y empaque san lorenzo); a grupo Doddoli (procesadora de aguacate); Hacienda de castilla (exportación de flor) y Agrifrut (exportación de fruta e temporada), encontramos que:

100% De dichas empresas piensan que exportar beneficia a nuestro país, las cuatro empresas opinaron positivamente.

100% Consideran que no hay información adecuada, debido a que los banqueros no están lo suficientemente capacitados.

75% Conocen a la carta de crédito como sistema de cobranza, debido a que una de las tres solo firma cartas de crédito en las importaciones, pero no en las exportaciones.

50% Conocen los créditos que los bancos ofrecen a la exportación, se opino que se conocía muy poco los tipos de financiamientos a la exportación.

100% Desconocen los tipos de cartas de créditos, aunque sea un solo tipo y de exportación o importación.

75% No ha tenido problemas con el uso de cartas de crédito. De los tres que la han utilizado no han tenido ningun problema, ya que son muy bien analizadas por los ejecutivos especializados del banco.

100% Consideran muy necesario un manual sobre cobranza internacional, ya que de esa forma podrian analizar su mejor opción.

100% Apoyarian asesoria para la exportación.

Como resultado de la investigación de campo realizada gerencia Comermex; Banamex y Bancomexten encontramos que:

100% Manejan los créditos a la exportación, bancomext lo tramita directamente con apoyo de un banco de primer piso, comermex centralizado y banamex por su departamento regional internacional.

100% Cuentan con información relativa a los créditos a la exportación aunque en muy pocas cantidades.

* Ejecutivos bancarios de primer nivel, afirmaron que la banca en México aun no esta preparada para competir con bancos extranjeros.

Las medidas que están llevando a cabo ante la apertura comercial y la posible firma del T.L.C. son la capacitación, por medio de diplomados en universidades, apoyo para estudio de idiomas y seminarios.

* Se denoto que en primer lugar no se recomienda exportar a pequeños productores y/o comerciantes, y si se recomienda el uso de la carta de crédito que aunque mas alto su costo brinda mas seguridad, pero el negociador extranjero muchas veces no la quiere otorgar, para fijar sus propias reglas.

* Si manejan las cartas de crédito aunque principalmente para importación.

* Los ejecutivos bancarios si recomiendan la carta de crédito. Y el exportador aunque quiera aplicarla en muchos casos no le es otorgado por el importador.

* En el banco no se han tenido problemas con cartas de crédito, en cuanto a cobro, el problema es con el exportador que no sabe reunir toda la documentación.

* La banca de primer piso considera indispensable un manual sobre cartas de crédito, para los clientes. Y banca de segundo piso (Bancomext) afirma que si lo proporciona.

* los bancos ya cuentan con departamento de comercio exterior, aunque algunos lo siguen manejando en forma centralizada.

6.4. CONCLUSIONES

En conclusión el uso de la carta de crédito se aplica muy poco, porque:

- Hay desconocimiento de la misma, inclusive con ejecutivos de cuenta de los bancos.
- No siempre se tiene respuesta positiva del negociador extranjero en cuanto a otorgarla.
- El poco o nulo conocimiento de los empresarios, gerentes, administradores y contadores de las empresas exportadoras, sobre reglas internacionales, tratados, mercadotecnia internacional, así como las consecuencias por la negociación de con la parte importadora.

- A primera vista es mas costoso en comparación con otros sistemas de cobro.

Entonces hablamos que una carta de crédito confirmada cuesta 0.20% de la cantidad exportada aproximadamente, varia dependiendo del monto y tiempo del pago, ademas en algunos bancos cobran un 0.35% promedio sobre el resultado de aplicar la tasa anterior por manejo de documentos.

La persona que realice el tramite debe tener un adecuado conocimiento sobre comercio internacional, ademas investigar que banco presenta mas seguridad, rapidez y economia en tramites de cobranza.

CONCLUSIONES

C O N C L U S I O N

Al inicio del presente trabajo, se presentaron incógnitas e intereses del tratamiento tanto legal como operativo de la carta de crédito y, después de haber realizado una ardua investigación, tanto bibliográfica en revistas especializadas, cursos sobre el tema, entrevistas con empresarios de la región, funcionarios bancarios en banca de primer y segundo piso, se llega a la conclusión de que todo Licenciado en Contaduría, Asesores Bancarios o Financieros; Empresarios y cualquier persona interesada en el Comercio Internacional deben tener un amplio conocimiento de la carta de crédito documentario como método de cobranza internacional y auxiliar en la obtención de cartas de crédito domesticas, para financiar los insumos del producto a exportar.

Esto se afirma debido a que los cambios económicos mundiales y nacionales actuales y ante la apertura eminente de nuestro País referente a su comercio, la empresa mexicana tiene que conocer perfectamente los tipos ventajas, desventajas, y costos de la cobranza internacional y dentro está ubicada la carta de crédito documentaria con sus formas y características especiales, la cual ofrece una forma de cobranza internacional a primera vista mas costosa, pero que analizandola mas profundamente en el mercado internacional así como su comportamiento, encontraremos (al igual que en un mercado nacional);

Empresas con las que podríamos tener serios problemas de cobranza y con estos muy elevados costos para hacer efectiva la compra-venta, llegando hasta la licitación, la empresa importadora puede argumentar variantes que difícilmente podremos comprobar su desvirtuamiento, y por lo tanto perder una cobranza internacional con costos muy elevados para nuestra empresa.

En la investigación de campo se pudo comprobar, que las empresas de la region de Uruapan con capacidad para exportar y/o exportadoras, conocen la carta de crédito pero de una manera muy superficial y en una sola de sus variantes.

Con la presente investigación se llega a la conclusión de que los empresarios de la region desconocen a fondo las ventajas de la carta de crédito, y lo que es aún peor es que éste reducido número de empresarios no las utilizan en sus transacciones internacionales, debido a que empresas internacionales prefieren condicionar a la empresa mexicana para realizar la compra venta sin firma de dicha carta, a excepcion de que los mercados internacionales esten solicitando el producto ofrecido por la empresa mexicana.

Además de poder "asegurar" la cobranza internacional, podemos con una carta de crédito obtener cartas de crédito domesticas, o recibir financiamiento para el proceso productivo. Asegurando de esta forma los insumos necesarios para la exportación.

Mencionamos asegurar entre comillas debido que al tener una carta de crédito documentario en nuestras manos, no asegura un estricto seguimiento de la misma por parte del comprador por lo cual se recomienda que no solo se fie la empresa mexicana a la carta de crédito, sino que anterior a la firma de la misma debe realizarse un estudio de la empresa compradora, para ver si ha tenido problemas de pagos anteriores, si es una empresa morosa en su país, etc. y si el análisis es positivo, evitar tener a una empresa con dichos antecedentes, como nuestra cliente.

Para finalizar recomendamos a toda aquella persona interesada en el comercio internacional y específicamente en la cobranza internacional, analice el presente trabajo el cual le dará una visión desde lo elemental de la exportación hasta la especificación de cada uno de los tipos de créditos documentarios con sus ventajas, desventajas, seguimientos, formatos y reglas de uso uniformes.

Espero el presente trabajo pudiera servir a alguna persona o empresa que lo pueda aplicar de una manera productiva y aumente la calidad de las exportaciones mexicanas.

Hugo Andrade Torres.

G L O S A R I O

G L O S A R I O

ARANCEL: Constituyen los impuestos que se aplican a las exportaciones o importaciones de mercancías.

ARANCEL DE IMPORTACION: Impuestos que gravan mercancías de importación. Se pueden imponer con una base advalores, es decir como un porcentaje del valor, o sobre una base específica, o sea, como un monto por unidad su propósito puede constituir sólo en obtener ingresos para el gobierno, en cuyo caso el bien producido en el país que corresponda al de importación está sujeto a un impuesto compensatorio equivalente. Sin embargo, los impuesto o la importación por lo general se aplican con el propósito de llevar a cabo una política económica determinada, y en este contexto se pueden emplear para que cumplan muchas funciones por ejemplo:

- 1.- Reducir el nivel total de importaciones, haciéndolas mas caras en relación a sus sustitutos producidos en el país, con el fin de eliminar un deficit de Balanza de pagos -DEVALUACION-
- 2.- Compensar la práctica de Dumping, aumentando el precio de importación de las mercancías afectadas hasta su nivel económico.
- 3.- Ejercer represalias contra medida restrictivas impuestas por otros países. -RECIPROCIDAD-

4.- Proteger una industria nueva hasta que esté bien establecida para competir con las industrias mas avanzadas de otros paises.

5.- Proteger actividades "clave" por ejemplo la agricultura, sin las cuales la economía es vulnerable en tiempos de guerra.

Los aranceles pueden ser preferenciales o no discriminatorios.

CERTIFICADOS DE ORIGEN, CERTIFICADOS DE PRECIOS. Estos certificados deben acompañarse a la documentación que se le entregue al agente aduanal para su despacho, con objeto de hacer uso de la desgravación de impuesto en caso de dicho producto esté negociado.

COBRANZA. Es el conjunto de actividades que realiza una empresa para la recuperación del precio de los productos o servicios que fueron proporcionados a sus clientes mediante el uso de su crédito. Cada gerente de crédito y cobranzas debe desarrollar un sistema para cobrar las cuentas vencidas de los clientes morosos, que generalmente en las empresas se clasifican como sigue:

a) Clientes que sólo ocasionalmente se retrasan en sus pagos: se les deberá tratar con toda cortesía, y analizar el motivo de su retraso.

b) *Cientes que se retrasan con frecuencia: el gerente debe intervenir expresando al cliente su confianza, pero ejerciendo una delicada presión para que pague.*

COMERCIO. *Ultimo eslabón en la cadena de distribución del fabricante al consumidor final.*

COMERCIO INTERNACIONAL. *Internacional trade. Intercambio de bienes y servicios entre un país y otro. Este intercambio se realiza debido a la diferencia de costos de producción entre países y porque aumenta el bienestar económico de cada país ampliar el rango de bienes y servicios disponibles para CONSUMO. DAVID RICARDO demostró, por medio de la ley de las ventajas comparativas, que para un país no era necesario tener ventajas de costos absolutos en la producción de una mercancía para encontrar a alguien que deseara comerciar. Aún si un país produjera todas las mercancías más caras que cualquier otra nación, podía tomar lugar el comercio en beneficio de todos, con la sola condición de que los costos de producción relativos de las diferentes mercancías fueran favorables. Las diferencias en costos de producción existen debido a que los países tienen diferentes dotaciones de los recursos que se requieren. Los países difieren en el tipo y cantidad de materias primas en su territorio, en sus climas, capacitación y magnitud de su fuerza de trabajo y su stock de CAPITAL físico.*

Los países tienden a exportar (EXPORTACIONES) las mercancías cuya producción requiere, de manera relativa, más que otras de los recursos (FACTORES DE PRODUCCION) que mas tiene (PRINCIPIO DE HECKSCHEROLHIN). Con la finalidad de aumentar el ámbito de especialización de la fuerza de trabajo (DIVISION DEL TRABAJO) y obtener ECONOMIAS DE ESCALA con el agradecimiento de los MERCADOS se supone que el comercio internacional debe estar libre de restricciones (LIBRE COMERCIO).

CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO. Este documento debe solicitarse a la empresa marítima en tres originales, todos firmados a tinta con objeto de utilizar uno de ellos al presentar la reclamación a la Compañía Aseguradora por faltantes o mercancía dañada en tránsito.

CREDITO. Credit. Conseción del uso o posesión de bienes o servicios sin pago inmediato. Hay tres tipos de crédito: 1.- Crédito al consumo: crédito que se extiende de manera formal o informal por tenderos, casas de financiamientos y otros, al público ordinario para la compra de bienes de consumo (CREDITO AL CONSUMO), 2.- Crédito comercial: crédito que otorga, por ejemplo proveedores de material a los fabricantes o los fabricantes a mayoristas o detallistas (CREDITO COMERCIAL);

Casi todo intercambio en la industria manufacturera los servicios y el comercio se efectúan a crédito y la empresas pueden proporcionar pequeños descuentos en cifras que saldan en, por ejemplo, un mes. 3.- Crédito bancario: crédito que consiste en préstamo y giros a los clientes de un banco.

CREDITO DOCUMENTARIO. Es toda apertura de crédito, cualquiera que sea su forma, hecha al destinatario de mercancías en ruta, y garantizadas por los documentos correspondientes a estas mercancías. El crédito documentario, también llamado carta de crédito (Letter of Credit L-C) representa el compromiso del banco emisor de poner a disposición del vendedor por cuenta del vendedor, y a través de un segundo banco aceptante notificador, una cantidad convenida en condiciones muy precisas. Se trata pues de documentos y no de mercancías lo que se está negociando. Los créditos documentarios pueden ser revocables e irrevocables y pagaderos a la vista, con pago diferido y utilizables mediante letra a plazo (Reimbursement Credit). Los principales documentos que integran este crédito son:

- a) Factura que ampara la mercancía y el valor.
- b) Póliza de seguro.
- c) Conocimiento de embarque.
- d) Certificados de origen, de inspección o sanitarios.

Los pasos que siguen en el proceso de un crédito documentario para importación, exportación y nacional son:

- * Apertura mediante solicitud.
- * Contabilidad y registro de desembolso.
- * Modificaciones y discrepancias en las condiciones.
- * Análisis exhaustivo de documentos.
- * Pagos.

DINERO. Es el recurso monetario en su definición más simple.

D.O.A. (Documents on acceptance) Documentos contra aceptación.

D.O.P (Documents on payment) Documentos contra pago.

DUMPING. En forma estricta, venta de una mercancía en un mercado extranjero a un precio inferior al costo mundial.

DRAW-BACK. Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los derechos e impuestos a la importación, así como de los impuestos internos, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o acondicionamiento de mercancías que sean exportadas.

ECONOMIA. Los economistas parecen no haberse puesto nunca de acuerdo acerca de la definición de su materia, criticando la mayoría de las sugerencias, sea porque no cubren todos los aspectos o por que consideran como verdadero lo que queda por probarse, incurriendo en alguna circularidad de definición. Por ejem. la famosa definición de Robbins: " Economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos", parece capturar la esencia de la microeconomía, pero no transmite mucho del contenido de la macroeconomía (desde luego, la definición fué anterior al desarrollo de ésta). Por otro lado la no muy seria: " Economía es lo que hacen los economistas ". Aquí se ofrece la siguiente definición: " Economía es una ciencia que trata de los aspectos del comportamiento social y las instituciones que se relacionan con el uso de recursos escasos para producir y distribuir bienes y servicios para satisfacer necesidades humanas".

EXPORTACION. Los bienes y servicios que produce un país y se venden a otro a cambio de los propios bienes y servicios del segundo país, por oro y divisas extranjeras o para cancelar una deuda.

También podemos ubicar a la exportación como: todas las transferencias de propiedad de mercancías y prestación de servicios que los residentes de un país venden al exterior.

GRAVAMENES A LA IMPORTACION. Derechos aduaneros y cualesquiera otros recargos de efectos equivalentes -sean de carácter fiscal, monetario o cambiario- que indican sobre las importaciones, con expedición de las tasas o derechos cuyo monto se limita al costo aproximado de los servicios prestados.

IMPORTACION. Son todas las transferencias y adquisiciones de bienes y servicios que un país adquiere del extranjero y por los cuales eroga divisas.

PEDIMENTOS DE IMPORTACION Y-O EXPORTACION. Considerando la importancia de estos documentos el importador o exportador deberá de solicitar al agente aduanal que le despache la mercancía original con el sello de la caja de pagado en la aduana en que se hizo el despacho y firmado por el vista que encargó del reconocimiento aduanal y de ser posible solicitar a su Agente Aduanal, dos copias simples de este documento con el fin de utilizarlas en caso de reclamación a la empresa aseguradora, por pérdida de mercancía en tránsito.

P.I.B. Producto interno bruto. Medida del flujo total de bienes y servicios que produce la economía durante un determinado período, por lo regular de un año.

BIBLIOGRAFIA DEL GLOSARIO:

-DICCIONARIO DE ECONOMIA.

AUTOR GRAHAN BANNOCK.

-DICCIONARIO DE TERMINOS

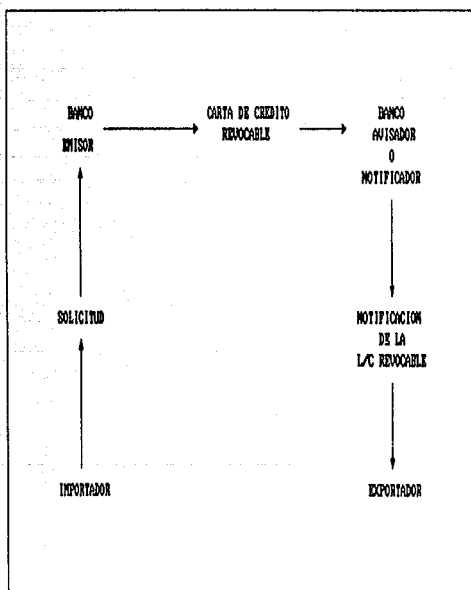
FINANCIEROS

RAFAEL BARANDIARAN.

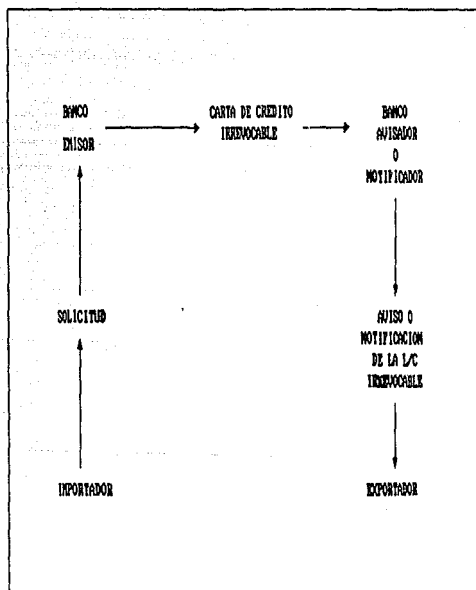
TRILLAS.

A P E N D I C E

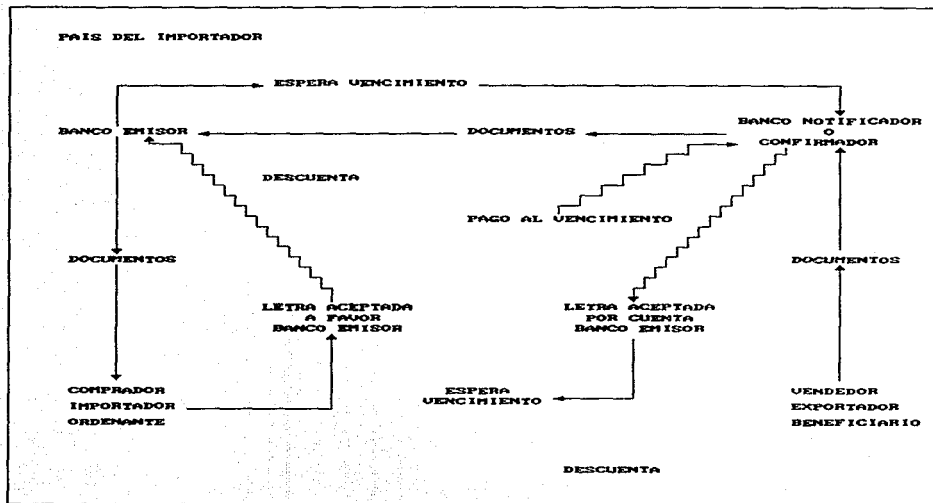
EMISION DE UNA L/C REVOCABLE



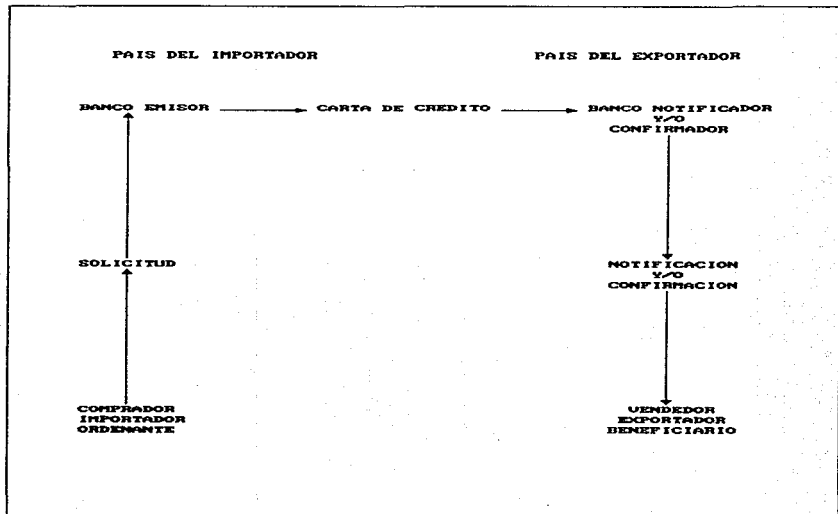
EMISION DE UNA L/C IRREVOCABLE CONFIRMADA



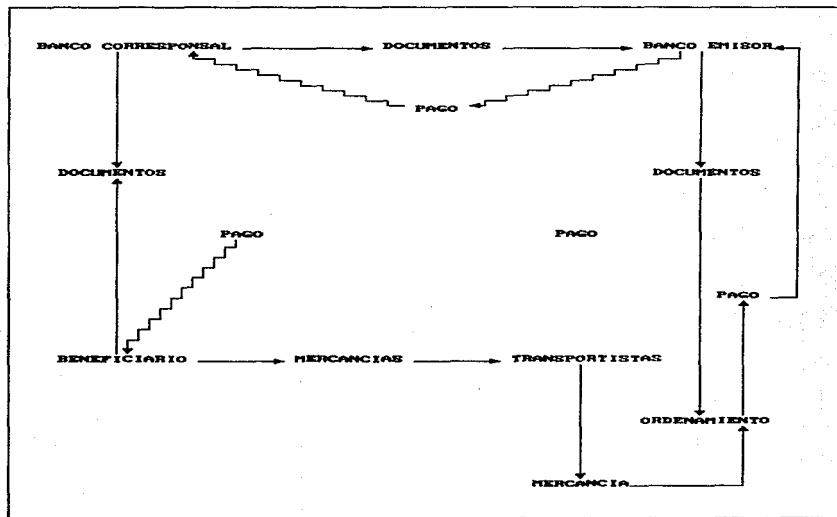
LIQUIDACION DE UNA L/C DE CREDITO



EMISION DE LA CARTA DE CREDITO



FLUJO DE DOCUMENTOS DINERO Y MERCANCIAS



DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN UNA L/C

